دار الثقافة

التشجيع



لورنس ج. كراب

د. ألندر

التشجيع

بقلم

لورنس ج. كراب

و

د. ألندر

ترجمة

إدوارد وديع عبد المسيح



Originally Published in the U.S.A.

under the title

Encouragement

طبعة أولى

التشجيع

صدر عن دار الثقافة - ص.ب ١٢٩٨- القاهرة

١٠/ ٧٨٣ ط١/١-١/ ٩٩

رقم الإيداع بدار الكتاب: ٧٦٠٤/ ٩٩

ISBN 977 - 213 - 470 - 5

جمع وطبع بمطبعة سيوبرس

تصميم الغلاف: أمجد تناغو

إهداء

إلى زوجتينا راشيل وربيكة اللتان تعرفان كيف تشجعان زوجيهما

مقدمة الدار

تهتم دار الثقافة بنشر الموضوعات الجديدة، التى تنير الفكر والإرادة والحيوية فى الإنسان المسيحى.

والتشجيع هو موضوع يرتبط بعلاقة الإنسان بأخيه الإنسان، وكيف يكون للفرد المؤمن دوره الإيجابى والفعال فى حياة الآخرين، وكيف يكون خلاقاً فى تشجيعهم والأخذ بيدهم فى المواقف المختلفة، وما هى الطرق المختلفة لتقديم المشورة والتشجيع، وكيف نحس بمتاعب الآخرين دون أن يقولوا لنا.

ويسر دار الثقافة أن تقدم هذا الكتاب لكي يقرأه كل شخص يحب أن يكون له دور فى مساعدة الآخرين مثل أفراد الأسرة الواحدة أو أعضاء الكنيسة أو من يرتبط بهم في المجتمع الكبير.

دار الثقافة

المحتويات

صفحة

تمهيد

التشجيع عملية هامة. فهو جدير بأن يستحوذ على اهتمامنا ليس فقط لأن الكتاب المقدس يخبرنا بطريق مباشر أن نفكر فيه، بل لأنه أيضاً يمثل القيمة الفريدة للشركة المسيحية. فأي جماعة متناغمة يمكنها أن تستمتع بالانسجام بين أفرادها، ولكن المسيحيين يمكنهم إثراء متعتهم الاجتماعية من خلال إدراكهم أنهم عندما يقضون الوقت معاً، يمكنهم أن يكون لهم تأثير فعال كل منهم على الآخر.

وسفر العبرانيين يأمرنا أن نشجع بعضنا بعضاً. فبعد استعراض الامتيازات الفريدة التي حصلنا عليها بسبب ما قام به المسيح كحامل لخطايانا وعمله حالياً ككاهن، فإن كاتب الرسالة إلى العبرانيين ١٠:١٩-٢٥، يحضنا أن نفكر في ثلاثة أشياء.

أولاً، علينا أن نأتي إلى الله مدركين أننا مقبولون تماماً في المسيح.

ثانياً: لأن الله أمين علينا أن نتشبث بحقيقة كوننا مقبولين قبولاً أبدياً في السماء.

ثالثاً: علينا أن نفكر تفكيراً جدياً في كيفية تشجيع كل منا للآخر. إن كاتب سفر العبرانيين يذكرنا في (عبرانيين ٣:١٢-١٤) بأن الصعوبات التي نواجهها في طريق الطاعة يمكن أن تضعف من تصميمنا على اتِّباع المسيح، ولذا فعلينا أن نشجع بعضنا بعضاً. والفكرة في كلتا الفقرتين السابقتين توحي بأن نحث بعضنا بعضاً على السير مع الرب والالتصاق به أكثر، وتشجيع كل منا للآخر على أن نعيش وفقاً لعلاقتنا مع المسيح بأن نحب الآخرين ونعمل أعمالاً صالحة.

وهذا الكتاب يمثل محاولة تحثنا على طاعة الدعوة للتأمل في كيفية تحفيزكل منا للآخر على المحبة والأعمال الحسنة...غير تاركين اجتماعنا...بل واعظين بعضنا بعضا، وبالأكثر على قدر ما نرى اليوم يقرب (عبرانيين ١٠:٢٤و٢٥).

في كتب سابقة كنت أحاول أن أبين أن تقديم النصح من اختصاص الكنيسة، فالكنائس المحلية يمكنها بل ويجب أن تتحمل المسئولية لتأهيل التعابى حتى يعيشوا حياة العبادة الحقة والخدمة. ومن الرائع أن نرى عدداً أكبر من الكنائس يدرك هذه المسئولية ويبذل الجهود ليجعل النصح والإرشاد ضمن جدول خدمتها، ولتطوير هذه الخدمة على الكنائس أن تعطي اهتماماً بالغاً لمساعدة شعبها حتى يصبحوا مشجعين للآخرين. وأول خطوة نحو جعل النصيحة في الكنيسة المحلية حقيقة ثابتة هي تدريب كل عضو مكرس في الكنيسة المحلية على مهارات تقديم المشورة

والنصح عن طريق التشجيع، وأبسط تعريف للتشجيع هو هذا:

التشجيع هو نوع من التعبير الذي يساعد شخصاً ما يرغب فى أن يكون مسيحياً بصورة أفضل، حتى عندما تكفهر الحياة. وبنعمة الله يمكن أن يكون لى ذلك التأثير على حياتى بالمثل.

فيجب علينا أن نستخدم طاقاتنا الفعلية فى الفهم الصحيح لكيفية القيام بهذا العمل الهام تجاه بعضنا البعض.

الفصل الأول

المقدمــة

كلما ازددت فهماً للناس واحتياجاتهم ازددت اقتناعاً أن الله قد رتب في حكمته السامية أن تقوم الكنيسة المحلية بالاستجابة لهذه الاحتياجات، وكلما ازددت اقتناعاً بذلك، إزددت إحباطاً.

إن احتياجات الناس واضحة للجميع إلى حد ما فيما عدا المنغلقين على أنفسهم والذين تنقصهم الحساسية، وحتى مجرد التأمل السريع في القوة الشافية للصلة مع المسيح، يتضح بأجلى بيان أن الجروح الغائرة للذين أثخنتهم الجراح يمكن أن تنال شفاء ناجحاً. ولكننا لا نزال نفكر في توافه الأمور وتفتقد الرؤية الصحيحة لما يمكن أن نقوم به. فالكنيسة حيث يجب أن تشع فيضاً من القداسة والحب قد تحولت إلى منظمة تسعى فقط لتخليد ذاتها، بينما يخفى عليها الأسباب الحقيقية لوجودها واستمرارها وازدهارها.

وعندما تأتي القوة الدافعة الناجمة عن علاقتنا مع الله، وعلاقتنا مع بعضنا البعض في المرتبة التالية للاهتمام بتنوع البرامج وتقديم التسهيلات أو ضم المزيد من العاملين تخمد إثارة وبهجة الحياة في المسيح بما لها من تأثير يغني الحياة ويثريها. فالحياة المسيحية في خطر أن تتحول إلى (هذا يتوقف على شخصية القائد) مجرد إثارة للحماسة الجماعية والحتد لأجل يسوع أو مجموعة من الضوابط والقيود المثيرة للغضب.

إن العضلات التي تحرك أعضاء جسد المسيح وتؤازره معاً تضعف وتصاب بالوهن عندما نفشل في تدريبها وتصبح الكنيسة عرجاء، ويقل الحضور ويصعب أن تجد المتطوعين للتدريس في مدارس الأحد، وللخدمة في لجان العمل المرسلي، وتسري روح غامضة من اللامبالاة في كل جسد المسيح كله. وبدلاً من التحقق من أن حياة الكنيسة أساسها صلة العبادة لله وشركة المحبة التي تجمع بين أعضائها قد تشخص القيادة المشكلات بأنها تتمثل في ضعف الالتزام والخدمات المملة، ومواقف التمرد من قِبَل الأعضاء. إن هذه المشكلات قد تكون موجودة بالفعل وتتطلب العلاج ولكنها ليست لب المشكلة.

إن الكنيسة تستجيب دائماً لسوء التشخيص بمحاولة خلق جو من الإثارة لجذب النفوس

وبوضع القوانين للحفاظ على مزيد من الالتزام من جانب الأعضاء الذين أصابهم مرض فقدان الحماس. وتبدأ خدمات الكنيسة تعكس نوعاً من الرسميات والمظاهر ذات البريق والتي تصلح للمآدب التي يتم فيها ارتداء الزي الرسمي بدلاً من أن تكون مكاناً لاجتماع أفراد أسرة واحدة. فقد يتم مناشدة الضالين البعيدين عن الحظيرة بنداءات صارخة تعطي الانطباع أن الحياة داخل الكنيسة ما هي إلا نوع من المعسكرات التي يقودها رقيب صارم. ولذلك فإن إمكانيات الكنيسة لإشباع الاشتياقات وتغذية النفوس تتضاءل، وتصبح العبادة طقسية ويفقد التعليم قوته.

كيف يمكن أن نستعيد تركيزنا في الكنيسة؟ كيف يمكن أن نحوّل انتباهنا ثانية إلى العلاقة مع الله والآخرين في شركة المحبة والخدمة المتبادلة؟ إن المهمة صعبة بنوع خاص لأن كلاً منا يميل أن يعتبر وجهة نظره واضحة ووجهة نظر الآخر مطموسة، وليس هناك راع يقول إن كنيسته لا تهتم اهتماماً أساسياً بمحبة الله ومحبة الآخرين.

يقول أحد الرعاة -وأعتقد أنه على صواب- إن تركيزه على الوعظ التفسيري يجذب الانتباه لصفات الله ومشاكل الناس بتقديم الحق الكتابي، ويقول آخر إنه يركز على الحياة في جسد المسيح ألا وهي كنيسته، ويتحدث راع ثالث بحرارة عن إمكانية الوصول لعدد أكبر من الناس عن طريق محبة الله المتمثلة في التوسع في تقديم الخدمات للناس، ولذا فهو يعتبر أن برنامجه الخاص بالبناء متفق مع الغرض من وجود الكنيسة.

يبدو أن حياة الكنيسة تمر بمراحل مختلفة،فعصر الاجتماعات الانتعاشية التي كانت تقام في الخيام، والتجديد الذي يضم أكبر عدد من الناس قد انتهى ليفسح المجال لأسلوب أكثر استقراراً للقيام بمهمة الكنيسة.

وفي بعض الكنائس قد استبدلت الدعوات العاطفية لتكريس النفس من جديد إلى مزيد من التأكيد على التعليم القوي، ولكن بالنسبة للبعض فإن هذا النوع من التعليم ينتج عنه آراء لاهوتية جامدة(*) ولذا فإنهم يحاولون أن يضخوا دماء جديدة في جسد المنظمات المسكونية عن طريق إشراك الجماعات، وهذه الجماعات تحاول أن تنزع أقنعة الاكتفاء الزائفة وتكشف المشكلات الدفينة الكامنة في نفوس البشر.

والمهم هو تكوين علاقات مبنية على المكاشفة والمصارحة بما يعتمل في النفوس يعقبها تأكيدات متبادلة.

(*) إذا كان تعليم الكتاب المقدس ينتج آراء لاهوتية جامدة، فالتعليم يكون على الأرجح مجرد تدريب أكاديمي وليس إبرازاً فعالاً للحق.

وقد لاحظ المراقبون المدققون مع ذلك أن التركيز على العلاقات يمكن أن ينقل الكنيسة بعيداً عن الحقائق "الجافة" إلى الاختبار النابض بالحياة، ويصبح الكتاب المقدس عندئذ ليس مصدراً للعقيدة والسلوك فقط بل حافزاً على الشركة القوية. واجتماعات دراسة الكتاب المقدس التي يأتي إليها المشتركون فيها وهم يحملون كتب التفسير وفهارس الكتاب المقدس، أحياناً تتحول إلى مجموعات تمارس الصلاة والشركة ويأتي إليها الناس باحتياجاتهم واختباراتهم وآرائهم، دون دراسة الكتاب المقدس في بعض الأحيان، فمشاركة العقيدة مع الآخرين قد تصبح عندئذ أكثر أهمية من معرفة العقيدة ذاتها.

والشركة التي تولي اهتماماً أكبر بالعلاقات أكثر من الحقائق التي بنيت عليها هذه العلاقات تقوم على مخاطرة غير محسوبة العواقب، فالانقسامات والسطحية والابتعاد عن سلطان كلمة الله بهدف الاتجاه نحو الاختبار البشري سببه التركيز على شئ مختلف، ولكن ما هو هذا الاختلاف؟

كل موقف من هذه المواقف له من يخالفه، فالنهضات الروحية والانتعاشات القديمة بالنسبة للبعض شئ عفا عليه الزمن، والوعظ التفسيري يبدو شيئاً غامضاً لا يروق الجماهير ذوي المعلومات السطحية، والتركيز على الكنيسة كجسد المسيح يقرب الناس من بعضها البعض لدرجة غير مريحة حيث يبرز التوتر إلى السطح، وتنشب الخلافات والمنازعات، والحل بالنسبة للكثيرين يتمثل في الكنيسة الكبيرة ذات الشعبية والرواج في استمالة الجماهير المتعطشة للنجاح، وهي تهيئ الفرصة لكي يذوب الفرد وسط الجموع أو ينضوي تحت لواء جماعة من جماعاتها العديدة – حسبما يرغب.

إن خبراء نمو الكنيسة وازدهارها (الذين عادة يحددون النمو بصياغات رقمية) يساعدون القادة المحليين على تهذيب المهارات التقدمية وتشذيب ميولهم الاجتماعية. وباستخدام الاستراتيجيات التنظيمية التي طُورت وجُربت في مجال الصناعة، غيروا العلاقات الكنسية المتصارعة وحولوها إلى تنظيمات عمل ناجحة- إنجازاً له قيمة مضاعفة. فعندما تفكر في أهداف كبيرة تصبح شخصاً ذا أهمية.

وما هو الجدل الذي يثور ضد الضخامة والكبر؟ من يعترض على ارتفاع نسبة الحضور دون أن يحتقر عدم وضوح الرؤية والاهتمام بالكرازة؟

إن البرامج المتنوعة للوصول لكل مجموعات الاهتمامات الخاصة (العزاب، الكبار، المتزوجون

حديثاً، المهتمون بالعمل المرسلي)، والعروض الموسيقية المتطورة (وإني أهيب بصاحبة السبرانو ذات الصوت النشاز أن تعيد تقييم مواهبها)، والوعظ العملي الأكثر ملاءمة (الذي يجعل من عظة يوم الأحد مصدر إلهام وقوة لجماعة المؤمنين في الكنيسة). وكل هذه تمثل بعض الخصائص القليلة للكنيسة الكبيرة.

والذين ينتظرون هذه التطورات هم جماعات صغيرة في مبان بسيطة يتعلقون بحماس بمجموعة من القناعات الفريدة، ويرفضون بإصرار أن ينجرفوا مع أحدث البدع الكنسية، ولكن ما يحدث في أغلب الأحوال أنه إذ يواصل هؤلاء المسيحيون المخلصون طريقهم بأمانة، تتحول هذه القناعات الثابتة إلى شئ جامد من الرضا عن الذات، وتتحول العقائد اللاهوتية القوية إلى نوع من التقليدية الجامدة. ولأن الطريق الصحيح ضيق ولا يدخل فيه كثيرون، فإن عدم النمو والوصول للآخرين، قد يحدث دون وعي ولكنه يعتبر بفخر شهادة على نقاء المعتقدات الكنسية.

التركيز على الناس

ما الذي سوف تعمله؟ إن لي أفكاري الخاصة وأنت لك آراؤك الخاصة بك، وبعضنا يريد العودة للحملات التبشيرية وآخرون ينبرون على أهمية التعليم التفسيري الذي يقدم لنا ما هو أكثر من اللبن، يقدم لنا اللحم. البعض يرى الحل في علاقة الشركة التي تربط بين أفراد الجسد الواحد مع التركيز على الروابط المتينة، والبعض الآخر لا يزال يحلم بالكنائس الكبيرة مع الاعتقاد بأن الإله الكبير يستطيع أن يصنع المعجزات.

في أي اتجاه نسير، هناك شئ واضح، إن الحياة الكنسية تتضمن أناساً متحدين، أناساً يتصلون بالآخرين سواء في جماعات صغيرة أو كبيرة، سواء في اجتماعات لتقديم الشكر لله أو فصول للتعليم، سواء في حملات تبشيرية أو خدمات للعبادة. فعندما يكون هناك تأكيد في حساباتنا الكنسية يفوق جهودنا لفهم أفضل لما قدمه المسيح لأجلنا وللقيام بخدمة فعالة لأجل المحتاجين، إذن فالكنيسة قد ضلت طريقها. فالكنيسة هي الشعب - شعب الله.

إن التعليم التفسيري والزيارة لربح النفوس، والشركة الأخوية بين الجماعات الصغيرة، والحملات لتدبير الأموال اللازمة، وتدريبات الجوقة الموسيقية، جميعها لها وظيفة مشروعة وأساسية في نطاق الهدف المحوري للكنيسة، ولكن إذا لم تعتبر هذه الأنشطة أو أنشطة أخرى باستمرار وعن وعي تام، وسيلة لتقريبنا بدرجة أكبر إلى الله وتلمذة الجميع، فنحن نفرغ كنائسنا من مضمونها الواهب للحياة والقوة.

إن كنائسنا يمكن أن تكون أقرب ما يكون لرجل ثري تتضور عائلته من الجوع العاطفي بينما هو يعمل جاهداً على أن يحقق لهم ما يصبون إليه مادياً.

، إن مثل هذه الكنائس قد تبدو أنها تواصل النجاح بجهد محموم مظهرياً بينما عدد كبير من أعضائها يناضلون لمجرد البقاء على قيد الحياة.

ياله من أمر محزن! إن الناس تعاني التعب والقلق وهي غاضبة يائسة، تشعر بالفراغ والقلق. إنهم بحاجة أن يعرفوا الله ويعرفوا معنى العيشة في علاقة معه ومع شعبه. إن كنائسنا لها موارد لم يتطرق أحد إليها لإشباع هذه الحاجات.

لا يصح أن تواصل السير، فالكنائس المحلية عليها مسئولية هداية التعابى وإرشادهم للاستمتاع بحياة هادئة ذات هدف محدد حتى يمكنهم أن يشهدوا لقوة الله التي افتدتهم وخلصتهم. للعالم المترقب لسماع هذه الشهادة واصل جهودك للكرازة بالإنجيل، واعمل على تقوية خدمة التعليم، وقدم المزيد من فرص الشركة وقدم التسهيلات الممكنة، وتوسع في البرامج الكنسية، واعل من قدر التبكيت على الخطية-ولكن في كل ما تعمله، لا تبرح حقيقتان محوريتان عن فكرك:

١- إن الناس يتألمون بأكثر مما نعتقد (وبأكثر مما يعتقدون هم أحياناً، كالشخص الذي لا يدرك بعد أن السرطان قد تكون داخل جسمه).

٢- إن العلاقة مع المسيح تقدم الموارد الفريدة والتى لا غنى عنها للشفاء التام الآن والشفاء الكامل إلى الأبد.

إن هذا الكتاب يتحدث عن عنصر داخلي في حياة الكنيسة يستمد أهميته من هاتين الحقيقتين، فكل كنيسة، مهما كان الجانب الذي تتميز به وتنبر عليه فهي بحاجة لهذا العنصر، فوجوده يخلق الجو الملائم لمعرفة المسيح بوسائل تغير الحياة، وغيابه يجعل الجو ملبداً بالغيوم ويحجب مجد الله ويعوقه من أن ينير حياتنا.

إن هذا الكتاب عن التشجيع.

وكل مسيحي، بغض النظر عن مواهبه أو التدريب الذي له، أن يدعو للتشجيع إخوته وأخواته. وبغض النظر عن الاتجاه السائد في كنائسنا، فالحياة الكنسية تتضمن قضاء وقت مع المسيحيين الآخرين. وعندما نجتمع معاً كشعب الله، علينا أن نشجع بعضنا بعضا ونقول ونفعل

أشياء تحض الآخرين على تمجيد أعمق للمسيح والتزام أقوى في علاقتنا معه ومع بعضنا البعض.

إن كل الكنائس المؤمنة بالكتاب المقدس التي تعلن فيها بإخلاص محبة المسيح التى افتدتنا يجب أن تشتهر بتأكيدها على مبدأ التشجيع.

ماذا يعني أن نشجع بعضنا بعضاً؟ كيف يمكن للتشجيع أن يؤدي دوره؟ هل هو يمثل هذه الأهمية؟ ما تأثيره؟ ما الذي يمكن أن يقال بحق عن حياتي قبل أن أشجع شخصاً آخر؟ كيف يمكن أن يكون التشجيع متواجداً في الحياة الكنسية؟

كيف يختلف التشجيع عن الشفقة اليومية المعتادة؟ هل يمكن للتشجيع أن يتغلغل في كيان الفرد، وليس أن يقدم حركة مؤقتة فقط للأمام؟ إن هذا الكتاب يقدم إجابات لهذه الأسئلة.

الجـزء الأول

مفهوم التشجيع

الفصل الثاني

قوة الكلمة المقولة في أوانها

عندما اكتشف سيجموند فرويد أن أعراض الاضطراب العاطفي يمكن أحياناً أن تزول لمجرد الحديث بطريقة معينة مع مرضاه شعر بالحيرة والدهشة، فمرور سنوات عديدة من ممارسة الطب جعلته يفكر في البشر كمجرد كائنات بيولوجية وكيميائية، واستنتج أن مشاكل كالقلق والاكتئاب أو المخاوف المبالغ فيها (الفوبيا) لابد أن تعكس بعض الاضطرابات الجسيمة التي لا يمكن علاجها إلا عن طريق العلاج الطبي.

ولو كان فرويد قضى بعض الوقت في دراسة سفر الأمثال، لربما كان أقل اندهاشاً حيث يكتشف أن الكلمات وحدها لها تأثير قوي، استمع لما يقوله الكاتب الملهم عن قوة الكلمات:

"الموت والحياة في يد اللسان" (أمثال ١٨: ٢١).

"الكلمة الطيبة تفرحه (القلب)" (أمثال ١٢: ٢٥).

"هدوء اللسان شجرة الحياة" (أمثال ١٥: ٤).

"الكلام الحسن ... حلو للنفس وشفاء للعظام" (أمثال ١٦: ٢٤).

"تفاح من ذهب في مصوغ من فضة كلمة مقولة في محلها" (أمثال ٢٥: ١١).

ويقول الكتاب المقدس أيضاً أن من يغني أغاني في وقت الحزن كمن ينزع "الثوب في يوم البرد" (أمثال ٢٥: ٢٠).

الكلمات مهمة، ولها قوة حقيقية. ويحذرنا يعقوب بالقول إن اللسان عضو صغير في الجسم ولكنه "يضرم دائرة الكون" (يعقوب ٣: ٥-٦).

وعندما يأمرنا الله أن نشجع بعضنا بعضاً كلما اجتمعنا معاً، فهو يطلب ضمنياً أن نستخدم قوة الكلمات لغرض معين. بالطبع توجد طرق عديدة لتشجيع بعضنا البعض بالأفعال الطيبة كما بالكلمات الرقيقة - كأن تأخذ طعاماً للمرضى وأن تزور الناس في المستشفى أو تدعو رفاقاً جدداً في الكنيسة لتناول العشاء، ولكن قدرة الكلمات على التسبب في ضرر خطير أو خير عميم

يجعل التشجيع بالأقوال موضوعاً يستحق أن نفكر فيه بنوع خاص. وهذا هو موضوع هذا الكتاب: التشجيع عن طريق العناية بانتقاء الألفاظ التي يقصد بها أن تؤثر في شخص آخر تأثيراً معيناً بهدف دفعه نحو مزيد من التقوى.

والعبارة الرئيسية في الرسالة إلى العبرانيين والتي تعلمنا أن نشجع بعضنا البعض تعني حرفياً "تحريك وإثارة وحث الناس للسير في اتجاه معين"، والتشجيع اللفظي يتضمن فكرة أن شخصاً ما ينضم لشخص آخر في رحلة ويتكلم بكلمات تشجيع المسافر في الرحلة على السير قدماً برغم العوائق والتعب. أستطيع أن أتذكر وقوفي بالقرب من خط النهاية في العديد من مسباقات الجري منتظراً ابني لكي ينهي الخطوات الأخيرة من سباق الجري مسافة ميلين، وإذ أراه منهكاً بسبب بذله أقصى جهده وأحياناً أراه يعاني من الأوجاع والآلام ويشعر بميل طاغ أن ينهار قبل وصوله لخط النهاية بخمسين ياردة.

وعندما يظهر متسابقو فريقنا ترى صفاً من الآباء يصرخون "ياسيمون، بضع ياردات قليلة فقط، هيا اندفع!، ارفع ساقيك لأعلى، يمكنك أن تصل وتكسب السباق"، ومعظم الرياضيين الصغار يردون على هذه الكلمات بنوع من تقطيب الجبين مع العزم والتصميم وهم يضيقون حدقات أعينهم ويحركون سيقانهم بقوة متجددة حتى يعبروا خط النهاية.

لم أسمع أبداً أحد الوالدين ينادي على ابنه عند اقتراب خط النهاية قائلاً له: "إنك مجهد! لماذا لا تترك السباق؟ إنك في الثلث الأخير من مضمار السباق على أي حال. ربما يكون الجري ليس الرياضة المناسبة لك".

ومع ذلك فقد استمعت لشخص مسيحي يقول لشاب بعد أن فرغ الشاب من تدريس أول فصل لمدرسة الأحد في حياته "متى يرجع المدرس الأصلي؟". إن هذه الكلمات لا تختلف كثيراً عن الكلمات السابقة.

إن بعض الآباء عند خطوط نهاية السباق يقفون بهدوء في مكان مرئي بينما يشعر أبناؤهم بالزهو، وفي أكثر من مناسبة نظر الولد ولمح والده وهو يبتسم ثم أكمل السباق. إن قوة الكلمات أحياناً تتوقف على التوقيت، فتعليق مثل "إنك كنت رائعاً" قد أحتفظ به للحظة الخاصة التي قدم فيها الأب والأم كوباً من الماء البارد لابنهم العطشان الممتن لها"، مياه باردة لنفس عطشانه، الخبر الطيب من أرض بعيدة" (أمثال ٢٥:٢٥).

كلمات بلا معنى

كثيرون يبدو أنهم يتجاهلون تماماً تأثير كلماتهم على الآخرين. حكى لي أحد الزوار من بلاد بعيدة ذات مرة عن خيبة الأمل القاسية التي اختبرها خلال الشهور القليلة الأولى في الكنيسة في أمريكا الشمالية.

فبعد خدمة تضم الأفراد في شركة محبة ذات مساء والتي قدم فيها الكنيسة، ذهب عدد من الناس إليه لتحيته، وأضاف العديدون لترحيبهم الدعوة إليه "إننا نود أن ندعوك على العشاء في وقت قريب"، وسُر هذا الشاب، وقضى الأسبوع التالي منتظراً بشغف أن يسمع رنين جرس التليفون وأحياناً كان يتدفع لبيته من العمل حتى لا تفوته الدعوة التي كان يعلم أنها سوف تأتي، ولكنها لم تأت، ولا حتى بعد ثلاثة أشهر لاحقة. وقال لي إنه لكي يكيف نفسه مع الثقافة الأمريكية كان عليه أن يعرف أن كثيراً من الكلمات كانت تقال دون مغزى.

وكثير من تحياتنا - "مسرور أن أراك" أو "دعونا نتواجد معاً في وقت ما" أو "كيف حالك؟" "إني لم أتكلم معك منذ مدة طويلة!" - ما هي إلا وسائل تخفي وراءها هذه الكلمات "لا تحاول أن تقترب مني كثيراً، إني أحاول أن أكون مؤدباً معك فقط". إنه لمن الطريف -وأكثر من محزن- أن نلاحظ عدد المرات التي نقول فيها أشياء ولكننا نعني أشياء أخرى في معاملاتنا الاجتماعية والمالية.

ولا أستطيع إلا أن أشعر بالإحراج عندما أقف في الصف بجوار المشرفين على رحلة السفر بالطائرة وأشعر بالالتزام أن أنظر إليهم بابتسامة سريعة عندما ينظرون إليَّ وعلى وجههم ابتسامة عريضة قائلين: "جيد أن تكون معنا في هذه الرحلة". إن كل ما قيل من كلمات أو تبادل للنظرات لا يدل على أي قدر من الإخلاص، وعندما أركب الطائرة، لا أطلب من المضيفة إلا أشياء قليلة، فيكفيني مصباح للقراءة وأناس لا يدخنون، فهذا كل ما أطلبه وربما عندما أركب الطائرة تخرج كلمات مثل "جميل أن أراك معنا في هذه الرحلة"، وهي عبارة تلقائية مليئة بالإخلاص. ولكن عندما يقوم أحد المترفين بطلب عدة أكواب من شراب الكوكتيل أثناء رحلة طيران وتراه وهو يترنح ثملاً في ممشى الخروج وعلى وجهه ابتسامة عديمة المعنى وهو يقول لك "جميل أن تكون معنا في هذه الرحلة" فلا يمكن أن تكون هذه الكلمات ذات معنى حقيقي.

إني أفترض أنه عليَّ أن أتقبل أن الحياة اليومية تشتمل على العديد من المواقف حين لا تعني فيها الكلمات شيئاً ذا قيمة، ولكن لا يصح أن تكون الأمور هكذا في الكنيسة، وكم من مرة

أتساءل: هل الشركة بين المسيحيين لا تتسم بقدر من العمق يفوق ما يظهره المشرف على رحلة الطيران حين يودع المسافرين الذين يهبطون من الطائرة؟ هل أحاديثنا تتكون من تبادل لكلمات جوفاء لا تبدو أنها تحمل أي رسالة تعبيراً عن اهتمام وحب؟"

لا ضير بالطبع من الثرثرة الاجتماعية أو الصداقة التي تظهر قدراً من التأدب في المعاملة، فأنا لا أفترض أن كل كلمة نقولها يجب أن تتحلى بأردية كهنوتية وتقال على أنغام الأورج، فالمفاضلة ليست بين كلمات قاسية مقابل كلمات لينة، بل كلمات مخلصة مقابل كلمات غير مخلصة، أو ربما بين كلمات ضحلة وكلمات ذات معنى، فكل شيء خاطئ بالنسبة للكلمات غير المخلصة فهي لا تشجع أحداً. لقد أدان النبي إرميا القادة الدينيين في عصره لأنهم يشفون جروح شعب الله شفاء من الظاهر فقط (إرميا ٦:١٤). إن الطبيب الذي يشخص حالة بأنها خطيرة تحتاج لعملية جراحية ثم يصف له كثيراً من السوائل وقرصين من الأسبرين في اليوم، يمكن أن يتهم بالتقصير في أداء الواجب. إن كهنة إسرائيل فعلوا نفس الشيء بالضبط فيما يختص بالأمور الروحية، فكانوا يوصفون بالتفاؤل والابتسام في وجه الدينونة الوشيكة الوقوع عقاباً على الخطية. ونحن كثيراً ما نفعل نفس الشيء، فمن السهل جداً على الكنائس أن تقدم شفاء سطحياً، سمواً وقتياً يستمر فقط حتى يختتم الخادم الخدمة بالبركة الرسولية. ولكن أن تقدم تخفيفاً مؤقتاً للألم عن طريق كلمات تفشل في التعامل مع المرض الحقيقي ثم تحيل الحالات المستعصية التي لا تتحسن لجهات خارج الكنيسة للاستشارة فهذا هو التقصير الروحي بعينه. إن المؤمنين بالكتاب المقدس يعرفون المسيح ولذلك لديهم القوة على التأثير القوي في الآخرين عن طريق الاستخدام الدقيق للكلمات. إن كلمات المسيحيين تعكس، بقدر ما على الأقل، حقيقة محبة المسيح وكفايته في حياتهم.

ومع ذلك فنحن نستخدم كلمات بلا معنى، ونقول للناس وهم خارجين من الكنيسة "جميل أن تكون معنا هنا"، فالتعليقات التي تبدو أنها ودية ونافعة ولكنها تفتقد قوة الكلمات التي تؤثر في الناس ليس لها مكان في حياة الكنيسة الناهضة، إن الكلمات عديمة المعنى لا تقدم التشجيع.

كلمات ميتة

بعد أن عرفنا أن الكلمات يمكن أن تكون ذات قوة دافعة، لا يجب أن نقنع بعد الآن بالكلمات عديمة المعنى والتي لا تعني سوى النذر اليسير.

علينا أن نبدأ في استخدام تلك القوة بوعي تام، إن الكلمات يمكن أن تهدم أو تبني، فهي كالسكين الحاد، فهي في يد الجراح يمكن أن تشفي ولكن في يد الطفل المهمل يمكن أن تقتل "الموت والحياة في يد اللسان" (امثال ١٨: ٢١).

تأمل كيف يمكن للكلمات أن تدمر، هناك رجل في منتصف العمر كان يكافح سنين عديدة وهو يعاني من اكتئاب مزمن، واتفق عدة أطباء نفسيين على أن المشكلة ترجع لسبب كيمائي وأن جرعات من العقاقير المضادة للاكتئاب لازمة له طوال حياته.

وأثناء تقديم النصيحة الطبية له، حكى لي الرجل أن أباه، وهو رئيس عصامي لشركة كبيرة، كان يقول له مراراً "يابني، عندما ترث الأعمال التجارية للعائلة فإني أتوقع أنك سوف تفسد كل شيء".

كانت هذه الكلمات تلدغه بألم كل مرة يسمعها. وعندما مات أبوه، شعر الرجل بأنه مدفوع للعمل بدون سبب مدة ساعات طويلة ليثبت أن نبوءة والده كانت خاطئة، وقد دفعه هذا الضغط لتجنب الفشل الذي كان يزعجه بلا رحمة إلى تهدئة نفسه بالالتجاء للمسكرات، وسرعان ما نشأت مشكلة إدمان الشراب، وقد هددته زوجته بأن تتركه، وأخيراً استسلم للاكتئاب الذي لم يجد له علاجاً سوى في تعاطي المخدرات، لقد دُمرت حياته بسبب قوة كلمات أبيه.

كنت أدرّس مرة في مدرسة أحد كبيرة عندما سألني شاب، ذو ضمير يقظ وحس مرهف، سؤالاً. فأجبته على سؤاله بما تبادر إلى ذهني من إجابة فكاهية، على الرغم أني لا أعرف السبب الذي دفعني لذلك، فقلت له بعض كلمات لتعبر عن الفكرة التي طرأت على ذهني واستجاب لها هو ضاحكاً. وبعد ستة شهور جاء إليّ الشاب ليقر أمامي بالمرارة التي سببتها له هذه الحادثة، والتي كان لها وقع سيئ عليه. قد يقال إن الشاب كان حساساً أكثر من اللازم، ولكن الشئ الهام أن الكلمات يمكن أن تكون معاول هدم.

كلمات محيية

والجانب المضيء من الصورة أن الكلمات لا تؤلم فقط ولكنها تهدئ وتلطف، والأكثر أهمية من ذلك أنها يمكن أن تغير اتجاه الحياة من الاتجاه الخاطئ للاتجاه الصحيح. هذه هي الكلمات – كلمات الحياة والتشجيع– التي أنا معني بها. فالرسول بولس ينصحنا في أفسس ٤: ٢٩ أن ... "لا تخرج كلمة ردية من أفواهكم بل كل ما كان صالحاً للبنيان حسب الحاجة كي يعطي نعمة للسامعين". وهاك مثال يوضح كيف أن الكلمات المقولة في أوانها والملائمة تماماً لحاجة لحظة

معينة أتت بنتائج باهرة في حياتي.

عندما كنت صغيراً كنت أعاني من مشكلة التلعثم التي كانت تسبب لي الشعور بالهوان، وكل شخص يعاني من هذا الإحساس المربك والمحير يمكنه أن يقول لك أن حروفاً وأصواتاً معينة يصعب أن تقال، والحرفان اللذان سببا لي مشاكل هما حرف الـ "L" والـ "P" فاسمي (لاري Lary) وكنت أذهب لمدارس بلايموث-وايت مارش Plymouth-Whitemarsh في المرحلة الابتدائية والثانوية.

وفي الصف التاسع انتخبت رئيساً لاتحاد الطلبة، وأثناء اجتماع لطلبة الصفوف السابع والثامن والتاسع- وهو تجمع يضم عدة مئات من الطلبة- دعاني مدير المدرسة لألحق به على المسرح لحفل التنصيب.

وإذ كنت واقفاً في عصبية أمام الجمهور الذي كان يشعر بالضيق والتأنف، طلب مني أن أردد وراء المدير الكلمات: "أنا لاري كراب Larry Crab من مدرسة بلايموث وايت مارش، أعد أمامكم..." هكذا قال مدير المدرسة ولكن ما قلته أنا كان شيئاً مختلفاً، فقد قلت: "أنا لـ لـ لـ لاري كراب من مدرسة بـ بـ بـ بلا يموث وايت مارش أ أ أ أعد أمامكم....".

وهنا شعر المدير بالارتباك تعاطفاً معي، ومدرس اللغة الإنجيليزية الذي أحبه أراد أن يبكي، والطلبة ضحكوا بصوت عالٍ، وأراد معظمهم أن يضحك مع الشعور بالإحراج والبعض تألم لأجلي، أما أنا فقد أحبطت إحباطاً شديداً ألف مرة، وقررت وقتها أن الحديث أمام الجمع لا يصلح لي.

وبعد ذلك بوقت قصير، احتفلت كنيستنا بالعشاء الرباني في خدمة صباح يوم أحد، وكان من المعتاد في كنيستنا أن نشجع الشبان على امتياز التعبد بالوقوف والصلاة بصوت عال، وفي ذلك الأحد بالذات شعرت بأنني مدفوع للصلاة من قبل القديسين في الكنيسة (وليس بقيادة الروح) واستجبت للطلب فتركت مقعدي لأول مرة بقصد الصلاة.

وقد كانت العصبية هي التي تتملكني وليس روح العبادة. فوجدت أن أفكاري اللاهوتية مشوشة لحد الهرطقة، وتذكرت أني شكرت الآب لأنه علق على الصليب، وشكرت المسيح لأنه أقام الروح القدس من القبر، ولما وجدت أني أتلعثم طوال الصلاة، أخيراً فكرت أن أقول كلمة آمين (ربما هذا أول دليل على قيادة الروح) وقلتها وجلست. وأتذكر أني كنت أحملق في الأرض وأنا مرتبك لدرجة أني لم أستطع أن أنظر حولي، وأنا أقسم بجدية ألا أصلي أو أتكلم بصوت

عالٍ مرة أخرى في حياتي أمام الجماعة، فهذان الموقفان كان فيهما ما يكفي.

وعندما انتهت الخدمة، خرجت مندفعاً نحو الباب وأنا لا أرغب أن أقابل أحد الشيوخ الذي قد يشعر أنه مضطر لإصلاح أفكاري اللاهوتيه المنحرفة، ولكنني لم أكن سريعاً بما فيه الكفاية، فقاطعني أحد المؤمنين الذين يكبرونني سناً ويدعى (چيم دومبار Jim Dumbar) ووضع ذراعه على كتفي، وأخذ في النحنحة استعداداً للكلام.

وأتذكر أني كنت أفكر وقتها كالآتي: "هيا، حسنا، عليك أن تتحمل ما سوف يقوله لك ثم امض إلى السيارة"، فاستمعت لهذا الرجل التقي وهو يتفوه بألفاظ أستطيع أن أرددها بحذافيرها اليوم بعد مرور ما يزيد على عشرين سنة. قال لي "يالاري، هناك شئ أريدك أن تعرفه كل ما تريد أن تفعله لأجل الرب أنا أؤيدك فيه ۱۰۰۰٪" ثم انصرف.

وأنا أكتب هذه الكلمات، تغرورق عيناي بالدموع، فعليٌ أن أروي هذه القصة للجمهور دون أن تختنق عباراتي، فهذه الكلمات كانت بمثابة قارب النجاة لحياتي، لقد كان فيها القوة، قد وصلت لأعماق كياني وقراري بعدم التحدث ثانية أمام الجمهور بدأ يضعف في الحال.

فمنذ اليوم الذي قيلت فيه هذه الكلمات، قادني الله أن أقوم بخدمة أخاطب فيها الجماهير من كل الأشكال والأنواع بصورة منتظمة، وأقوم بذلك دون تلعثم فأنا أحب هذه الخدمة، فليس الموت فقط بل الحياة أيضاً في يد اللسان. إن الله قصد أن نكون بشراً يستخدمون الكلمات لتشجيع بعضنا البعض. والكلمة المقولة في وقتها لها القوة لتحث الفداء لإكمال السباق وإشعال فتيل الأمل عندما يخيم اليأس، وإشاعة الدفء في الحياة الجامدة، والحث على التقييم للنفس لشخص لا يشعر بالتقدير الكامل لنفسه بسبب نقائصه، وتجديد الثقة عندما تكون المشكلات صاحبة الكلمة الأولى.

ملخص

مطلوب من المسيحيين تشجيع بعضهم البعض، ولأن الكلمات لها قوة التأثير العميق على الناس فمن الملائم أن نفكر في كيفية تشجيع زملائنا المسيحيين عن طريق ما نقوله. إن الكلمات يمكن أن تشجع أو تبعث على اليأس أو لا تفعل شيئاً. والكلمات عديمة المعنى تنجز قليلاً، والكلمات المميتة تبعث على اليأس، والكلمات المحيية تشجع، وعلينا أن نتعلم الحديث بإخلاص مع تأثير إيجابي، مع استخدام كلماتنا لمساعدة المسيحيين الآخرين لاتِّباع طريق الطاعة بحماسة.

الفصل الثالث

المجتمع السطحي: عقبة أمام التشجيع

عندما نجتمع سوياً على العشاء، أو في مجموعات صغيرة أو في موقف السيارات بعد خدمة صباح يوم الأحد، لا تتعدى أحاديثنا تقريباً الأحداث الاجتماعية الجارية. قلائل فقط هم الذين يدركون أن كلماتهم لها تأثير كبير على الآخرين. لماذا يعوز كلماتنا شيئاً من القوة؟ هل كلماتنا ذات أهمية؟ كيف يمكن أن نستخدمها استخداماً مثالياً؟ راقب اثنين يتجاذبان أطراف الحديث. إنك في الأغلب سوف تلاحظ أن المتحدث ينظر إلى المستمع ولكن المستمع لا ينظر إلى المتحدث. والسبب الواضح: أن المستمع لا يستمع في الحقيقة، إنه ينتظر حتى يسكت المتحدث حتى يحين دوره في الكلام، ولا حتى يسأل أسئلة للاستفسار عما سمعه، فالحوار بين الاثنين لا يزيد عن كونه حديثين منفصلين بلا مستمعين، وأحياناً يكون أحد الأطراف إيجابياً ومسيطراً، والطرف الآخر سلبياً وخاضعاً.

كنت مسافراً لشيكاغو أثناء كتابتي لهذا الفصل، وكان يجلس خلفي رجل يبدو من حديثه، الذي كان يدور بصوت عال والذي لم يكن لي خيار سوى سماعه، أنه ملم بكل الموضوعات، فقد ظل لمدة ساعة يتحدث في موضوعات تتراوح فيما بين أفضل سعر لبلاط الأرضيات إلى المكان الذي يمكن أن تجد فيه خدمة جيدة في مطاعم المدينة إلى نوع الرعاية الصحية التي يمكن أن تجدها في مستشفيات فلوريدا، وكان الرجل لا يعلن جهله أو حتى تشككه من أي كبيرة أو صغيرة.

وإني أعتقد أن الضحية المسكينة والمتأففة منه والجالسة بجواره -وهي سيدة جذابة في منتصف العمر- استطاعت أن تقترح أسئلة تتعلق بالطبيعة النووية والصراع العربي الإسرائيلي أو الممارسات الدينية في العصور الوسطى، وتسمع حديثاً من فم خبير يستفيض في الشرح ولا يقطعه سوى فترات قليلة من الصمت، وعلى قدر ما استطعت أن أسمع فقد كان الحديث بلا معنى ما لم تكن السيدة قد حسبته كل فرح" أن تتعلم الصبر وسط التجارب" وكان التجاوب عبارة عن تبادل لكلمات عديمة القيمة وغير متوازية، مما يدل على أنه لا يخدم هدفاً مفيداً. وفي كثير من الأحيان لا تظهر كلماتنا قيمة أكثر من ذلك الحديث التافه. فنحن نلقي بالكلمات بنفس الطريقة التي يلعب بها طفل يتعلم المشي حديثاً بورقة مالية من فئة المائة دولار. ولكن عندما علّم الرب

يسوع أدرك الناس على الفور أنه كان يتكلم بسلطان، لقد كانت كلماته مختلفة عن السيل الذي لا ينقطع من الكلمات التي كان يقولها الفريسيون على مسمعه.

ما الذي يمنع كلماتنا من أن تكن ذات سلطان؟ وكيف نقرب المسافة بيننا وبين الآخرين حتى يكون لكلماتنا وزن؟ إن تقديم إجابة لهذه الأسئلة يتطلب أن نفهم أولاً مشكلة المجتمع السطحي، وهو نوع من التركيبة النسبية التي تمنع الكلمات من تحقيق ما يمكن أن تقدمه من تشجيع.

جوهر الناس

يكوّن الناس مجتمعات وفي نفس الوقت فهم يقيمون الحواجز أمام التفاعل المفيد، ولكي نفهم كيفية بناء الحواجز وكيفية إزالتها علينا أن نسأل أولاً لماذا نخلق العراقيل التي تحجب كلماتنا عن الوصول للآخرين، وتمنع حدوث التقارب المنشود. إن الرؤية الحقيقية للموضوع تتطلب أن نفحص أول حادثة تاريخية فيها هذه الحواجز، والقصة قد سردت في الأصحاح الثالث من سفر التكوين.

فقبل أن يخطئ آدم كان يستمتع بعلاقة صافية مع الله، لم تكن هناك أسوار أو مسافات أو توتر، ولكن الخطية جاءت بالعواقب الوخيمة، ومن بينها ظهور عنصر جديد: الخوف. وبسبب هذا العنصر الجديد هرب آدم من الله وذهب للاختباء، ومن الواضح أن الله الذي لا تخفي عليه خافية عرف أن آدم كان يختبيء بخوف خلف الشجرة، ولكنه نادى آدم وسأله سؤالاً -أول سؤال يسأله الإله القدوس لإنسان خاطيء- "آدم أين أنت؟"، ربما أراد الله أن يخلق في آدم إدراكاً لمحنته ويحفزه للاعتراف بالخطية، فالمشاكل الظاهرة فقط هي التي تحرك الناس لطلب المساعدة.

لاحظ رد آدم "...خشيت لأني عريان فاختبأت" (تكوين ٣: ١٠).

إن إجابته تتفرع طبيعياً لثلاثة أجزاء متميزة:

١- "خشيت": انفعال آدم الداخلي.

٢- "لأني عريان": دافعه الداخلي.

٣- "فاختبأت" استراتيجيته الداخلية.

الانفعال الداخلي

تأمل في انفعال آدم الداخلي، لقد كان خائفاً، قبل أن يخطئ لم يكن هناك ما يخيف، لقد كان في علاقة ودية مع الله ولم يكن يعرف شيئاً عن الخلافات الزوجية وكان الطعام متوفراً في

جنة بلا شوك أو أعشاب، وكانت مهمته آمنة وذات مغزى.

ولكن عندما دخلت الخطية الفردوس، ضاع الفردوس ونتج عن ذلك الفوضى والشك والتوتر العاطفي والعلاقات المقطوعة والموت، لقد واجهته مشاكل الحياة المحيرة كما واجهت نسله منذ ذلك الحين: هل هناك حل؟ هل الحياة سوف تسير؟ هل محكوم عليَّ بالرفض الأبدي؟ هل أستطيع النجاح بمفردي؟ هل سيفشل زواجي؟ وما هو الشئ المشترك في هذه الأسئلة؟ جميعها مبعثها الخوف.

ففي كل أجزاء الكتاب المقدس يتعامل الله بصفة متكررة مع مشكلة الخوف، فعندما كان إبراهيم قلقاً على مستقبله قال له الله "لا تخف يا إبراهيم أنا ترس لك" (تكوين ١٥:١)، وعندما دعا الله إرميا ليذهب لأمة متمردة، رفض النبي الدعوة بسرعة ولكن الله خاطبه في لب الموضوع حين قال: "لا تخف من وجوههم لأني أنا معك لأنقذك" (إرميا ١:٨).

وبعد أن أوصى المسيح تلاميذه ليكرزوا لجميع الأمم -وهي مهمة صعبة- فإن الرب يسوع توقع أن يكون الخوف هو العقبة الرئيسية التي تقف في طريق طاعتهم، فطمأنهم قائلاً: "ها أنا معك كل الأيام وإلى انقضاء الدهر" (متى ٢٨ : ٢٠)، ويوحنا رسول المحبة يسر لأن محبة الله الكاملة يمكن أن تحل محل الخوف وتطرحه إلى الخارج" (١ يوحنا ٤:١٨).

لماذا يركز الكتاب المقدس على موضوع الخوف؟ إذ أتأمل في موقف الجنس البشري وأسباب ردود أفعالنا تجاهه، يبدو واضحاً لي أن النشاط الانفعالي المهيمن على الطبيعة البشرية البعيدة عن الله هو الخوف.

فمشكلاتنا هي بالفعل أكبر من قدرتنا على حلها، ونحن لا نستطيع أن نسيطر على أهم شئ في حياتنا، والخطط التي نضعها ممكن أن تنجح فقط إذا كانت العوامل الخارج نطاق سيطرتنا لا تتدخل لعرقلتها، وحياتنا بالكامل ليست في أيدينا، ولذا فنحن على حق عندما نخاف مما يمكن أن يحدث، والخوف انفعال مثير إذا أبعدنا أنفسنا بما فيه الكفاية عنه لنراه بموضوعية، فالخوف يظهر في عدة مواقف مختلفة لا تصدق كالقوة الدافعة وراء ما نفعله أو نختبره. إني لا أؤمن بشدة في مغزى الأحلام ولكني أعتقد بحق أن المخاوف التي نطردها من عقولنا تظهر على السطح في أحلامنا. دعني أوضح ذلك: خلال الخمسة وعشرين سنة الماضية كنت أحلم بصورة متكررة حلماً تختلف فيه التفاصيل ولكن الفكرة الرئيسية تظل ثابتة، كانت البداية عندما كنت في الصف الثامن وحلمت أني كنت أمشي متمهلاً ذاهباً لفصل مس ريفسندر Refsnyder لأجل حصة

الرياضة، وكنت أجلس متكاسلاً كعادتي مستعداً لتحمل ساعة أخرى من الارتباك، وفتحت كتابي على مهل.ثم اعتدلت منتبهاً عندما صاحت المدرسة قائلة "أزيلوا الكتب التي في أدراجكم واخرجوا أقلامكم واستعدوا للامتحان" امتحان! أي امتحان! وأثناء حلمي كنت أتطلع بخوف على أمل أن أرى الدهشة مرتسمة على أوجه باقي الطلبة. فرأيت بعضهم يبدو متجهماً ولكني لم أر أحداً منهم متحيراً، فقد كنت التلميذ الوحيد الذى نسي أن هذا كان يوم الامتحان.

وطوال دراستي في المدرسة الثانوية والكلية والمدرسة التي تخرجت فيها كنت أحلم بمشاكل مشابهة وكلها تدور حول موضوع عدم الاستعداد لشئ هام، وحتى بعد إكمال الدراسة أتذكر أني كنت أستيقظ مبكراً في الصباح مرتين أو ثلاث مرات معتقداً أنه يستحسن أن أذاكر استعداداً لامتحان قريب، وكان عليّ أن أهز رأسي قليلاً مذكراً نفسي أني كنت أمتحن الطلبة ولم أعد أمتحن.

ثم انتقلت أحلامي بعد ذلك لمشهد جديد – منبر الكنيسة. فقد كنت أنتظر بهدوء أن يقدمني الراعي كالضيف المتحدث عندما اعتقدت فجأة أني نسيت أن أعد الرسالة. وفي أيامنا هذه نادراً ما تكون الأحلام ذات دلالة نبوية، ولكن هذا الحلم بالذات كان أقرب ما يكون لأن يتحقق حرفياً عندما كنت في أوائل العشرينات. فقد كنت أستعد في أوائل حياتي لأول فرصة تتاح لي لأعظ في خدمة صباح الأحد، وللسيطرة على أعصابي المتوترة، قررت أن أضيف اقتباساً من چون كالڤن لرسالتي، وأنا أحاول تبرير ذلك بأنه لو أن كل شئ في العظة كان غير مجدٍ وعادياً فربما تساعد كلمات أحد اللاهوتيين الموقرين على إنقاذ العظة من أن تصبح شيئاً عديم الجدوى تماماً، ولقد عثرت مؤخراً على الفكرة الشهيرة التي نادي بها كالڤن: "إنه وإن كان صحيحاً أننا نخلص بالإيمان وحده إلا أن الإيمان الذي يخلّص لا يمكن أن يكون وحده"، ولذا فقد كتبت هذه الكلمات في مذكراتي.

وقد أعددت العدة حتى وصلت إلى النقطة التي كنت على وشك فيها أن أردد هذه الكلمات المؤثرة. وبدأت هكذا "الأسبوع الماضي عثرت على اقتباس يوضح بأجلى بيان الحقيقة المختصة بهبة الخلاص ومسئولية الإيمان، والكلمات التي تعبر بجلاء عن الموقف الكتابي لدرجة أني حفظت هذه الكلمات عن ظهر قلب، وأصبحت جزءاً من كياني وأتوقع أني لن أنساها أبداً. وقلت إنه چون كالڤن الذي قال ذات مرة ... وقد خلا عقلي تماماً من أي شئ، ولم أستطع تذكر تلك الكلمات بأكثر مما استطعت أن أحفظ كل الـ١٧٦ عدداً من مزمور ١١٩.

وبسرعة نظرت في مذكراتي، ولكن الصفحات لم تكن مرتبة، وبعد أن أعدت ترتيب أوراقي،

-وقد كانت مذكراتي مكتوبة على ورق أصفر كبير، ولذا فقد كان من الصعب إخفاؤها اهتديت إلى الاقتباس وقرأت كلمات كالفن التي لا تنسى وأنا مرتبك.

عندما وعظ الرسول بطرس أول عظة له، خلص ثلاث آلاف نفس، وعندما وعظت أول عظة لي، عبر عشرون شخصاً عن تعاطفهم معي بحرارة. لقد كانت عاطفة الخوف هي العاطفة الظاهرة في أحلامي والبارزة في بداية خدمتي، لقد كان خوفاً مبعثه ألا أكون على مستوى المسئولة، وأن الاستعداد غير المناسب يؤدي لأداء غير مقبول، وأنه يمكن أن أتعرض لما لا أرضاه، وكل ذلك بسبب الخوف. إن ميراث آدم لأولاده يتضمن الخوف، لقد كان آدم خائفاً وهكذا نحن.

الدافع الداخلي

لماذا كان آدم خائفاً؟ رد على السؤال الذي وجهه الله له حدد مصدر خوفه، إنه العري "خشيت لأني عرياناً"، كان آدم يتحدث عن شئ أكثر من مجرد حياء قد نشأ حديثاً فيما يختص بالعري الجسدي، فلأول مرة في حياته كان آدم يصارع إحساساً بعدم القبول، وأدرك أنه لو تمت رؤيته في حالته الساقطة، ولو تعرض كعاصٍ للقوانين الإلهية فإنه سوف يحكم عليه بالرفض من قِبَل الله.

فإذا كان الخوف هو الانفعال الداخلي في الطبيعة البشرية إذن فالمصدر الأصلي لخوفنا إدراكنا لحالتنا غير المقبولة تماماً، فنحن نعلم أن هناك عيباً ما فينا، فنحن لسنا كما يجب أن نكون، وكالمرأة التي تخفي تجاعيد تحت المساحيق والماكياج فإننا ندرك أننا غير جذابين في حالتنا كما هي دون تجميل، ولو أخذنا الوقت الكافي لفحص أنفسنا طبقاً لمقاييس القداسة -وهو تدريب مذلّ ولكنه ضروري- فإننا لابد أن نستنتج أننا لسنا غير جذابين فقط، ولكننا وصلنا لحالة غير مقبولة من القبح.

ولذا فمن الطبيعي أن نخاف الرفض. إن الخوف ليس عصابياً ولكنه واقعياً، فنحن نستحق الرفض.

ولكن الرفض مؤلم لدرجة كبيرة حتى إننا نرغب قبل كل شئ آخر أن نتجنبه، ولذا نخاف أن نُفتضح عالمين بالبداهة أنه تحت قناع الكياسة واللطف والشفقة والكرم والملابس حسب آخر طراز، يوجد شخص لو عُرف على حقيقته فإنه سوف يلقي عدم الموافقة والنقد.

وجميعنا حتى أولئك الذين وضعوا المساحيق على وجوههم بكثرة ولمدة طويلة من الزمن يدركون أنه عند نقطة معينة سوف تظهر التجاعيد، فمنذ الطفولة فصاعداً، منذ الوقت الذي استطعنا أن نترجم مشاعرنا في قوالب فكرية، فإننا نتعامل مع الحياة بدافع الخوف من الفضيحة،

والخوف من الرفض الذي سوف يعقبها ، ومع أن خوفنا أصلاً له علاقة بالرفض من الله فإننا نتعلم أن ننسب ما نحن فيه من خوف إلى شخص ملموس نتعامل معه، فنحن نخاف الرفض من قِبَل الوالدين والصديق، وعندما نصل لمرحلة البلوغ، نخاف الرفض من الزوج أو الزوجة والأطفال وصاحب العمل والراعي والمجتمع.

واختبارات الحياة الأليمة تعلمنا ممن نخاف وماذا نخاف، روت لي سيدة في منتصف العمر عن الألم الذي أحست به منذ سنوات مضت عندما اجتمعت العائلة حول والدها الذي كان يحتضر حيث وقفت زوجته وابنه وابنتاه بالقرب منه، وإذ كان يحاول أن يبقى على قيد الحياة للحظات قليلة وهو على حافة الموت، اتجه الرجل نحو زوجته التي كانت تبلغ من العمر ثلاثين عاماً وهمس قائلاً "ياعزيزتي، إني أحببتك دائماً، انتبهي سوف أراك ثانية" ثم اتجه ببطء إلى ابنه وحاول جاهداً أن يقول: "لقد كنت مصدر فرح حقيقي لي. أنا أحبك". وقال لابنته الكبرى وهو يلهث "إني أحبك أيضاً" ثم مات.

وانسابت الدموع عندما أخبرتني المرأة عن الرفض الذي شعرت به عندما لم تسمع والدها يقول لها منذ ٢٥ سنة من قبيل "أحبك". وخوفها من الرفض كان يسري بعمق في كيانها ، ومنذ ذلك اليوم فصاعداً كان هدفها الوحيد في الحياة أن تتجنب الرفض من قِبَل شخص مهم في حياتها ، لقد أتت إليَّ طلبا للاستشارة لأن زوجها اعترف لها بأنه كان على علاقة آثمة.

إن كل واحد فينا قد مر بنوع من الصدمة عملت على تفاقم خوفه الدفين من الرفض والفشل، فالتلعثم أمام زملاء المدرسة، وطلاق أحد الوالدين، وموت صديق حميم، وحدوث كارثة مالية، وهكذا تتعدد الصدمات، فالمواقف التي تغذي المخاوف جزء من خلفية كل واحد.

إن المخاوف أشبه ما تكون بالخلايا السرطانية، فهي تقوى وتتكاثر. فالمخاوف تجعلنا نتساءل: هل نستطيع أن ننجح في حياتنا ؟ هل هناك من يهتم بنا حقاً؟ ماذا كنت سأفعل لو لم...؟ هل سأستطيع تكوين مبلغ كاف من المال؟ ماذا سيكون عليه مستقبل أولادي؟ هل الناس تقدرني؟ هل أنا إنسان جدير بالثقة أم إني شخص غير مقبول وغير مهم وفاشل لا أحد يهتم به؟

إن نظرة خاطفة على رجل الأعمال الواثق من نفسه والذي يتهادى داخلاً أحد المطاعم الفاخرة، أو سيدة المجتمع ذات المقام الرفيع وهي ترحب بضيوفها الذين يرتدون أفخر الثياب في الردهة الرخامية، قد يجعلنا نتساءل إن كان "الوجهاء" قد تغلبوا فعلاً على المخاوف التي شعروا بها ذات مرة، يبدو أنهم بالتأكيد غير خائفين، فلربما يهاجم مرض الخوف الطبقة المتوسطة الدنيا

المكافحة أو غير الجذابين جسمياً أو الناس العاديين الذين لم يهبهم الله مواهب أو موارد خاصة.

فليس جميع الناس يبدون خائفين، وكثير من الناس لا يقولون عن أي تجارب خوف مروا بها مع أن التأمل الجاد لبعض الوقت قد يغير حقيقة مشاعرهم لأن جميعنا لديه مخاوف. إن كاتب الرسالة إلى العبرانيين يتحدث عن الخوف من الموت وعن الناس الذين "خوفاً من الموت كانوا جميعاً كل حياتهم تحت العبودية" (عبرانيين ٢:١٥)، كلنا نواجه مشهد الموت، فلا أحد يعرف ماذا هناك على الجانب الآخر من القبر سوى المؤمن، وحيث يوجد الشك وعدم اليقين يكون الخوف.

إننا لا نعرف ما سيحدث سواء في الحياة أو في الموت، ونحن ندرك أن الأمور قد لا تسير على النحو الذي نرغبه وأن العالم قد لا يعاملنا بشفقة، وأن أساس خوفنا على أي حال هو شيء فطري ناتج عن إحساسنا أننا غير مقبولين، وأن هذا الإحساس في الحقيقة يكشف لنا من هو الذي سيرفضنا.

إن كان الخوف يلتهم ما بداخل كل واحد فينا فكيف لا نرى أدلة واضحة على ذلك أكثر مما نراه بالفعل؟ إن معظم الناس الذين يجلسون في الكنيسة يبدون في حالة استرخاء. ربما يظهر الناس بعض الخوف في حجرة الانتظار عند الطبيب، إلا أنه في معظم الأحوال يبدو الناس مشغولين أو غاضبين أو مبتهجين أو متضايقين أو مثارين أو مصممين أو حزانى - ولكن نادراً ما يكونوا خائفين. وأوقات الشركة في الكنيسة يبدو أنها تتكون من أناس سعداء نسبياً مندمجين معاً. فأين الخوف؟

الاستراتيجية الداخلية

"خشيت لأني عريان" هكذا قال آدم متوقعاً الصرخة التي يطلقها الإنسان الخاطئ منذ ذلك الحين، لقد كان يدرك حالته الحقيقية التي إن اكتشفت سوف تجعله يقابل بالرفض "فاختبأت"، لقد اختبأ آدم في محاولة لتجنب التعامل مع ما كان يخشاه، لقد اختار أوراق تين شجرة ليختبئ وراءها على أمل تجنب النظرة الفاحصة التي تدل على الرفض، والناس منذ ذلك الوقت، وهم يسيرون على درب آدم، يبحثون بحثاً يائساً عن طرق للتغطية على عدم استحقاقهم، وعن وسائل تجعلهم يشعرون أنهم بخير وعلى ما يرام بالرغم من حقيقة أنهم جديرون بالرفض.

والشيطان يتطوع لتقديم بعض الخدمات للإنسان، فهو يقدم عشرات الاستراتيجيات لتشعر أنك على ما يرام دون أن تجد قبولاً في المسيح، فالمال والشر والسلطة والمركز والرفاهية من الأشياء الظاهرة التي يقدمها، ولكن من الاستراتيجيات الأكثر فاعلية وذكاء: عدم الرغبة في أن

يفحص الإنسان ذاته، ومحاولته أن يثبت ذاته اجتماعياً، وروح الانتقاد للآخرين،والتمسك بوجهة النظر المبنية على عقائد غير محصصة تمحيصاً تاماً، والخجل، والمخالطة الاجتماعية، وحفلات السمر.

إن الخائفين الحريصين على تجنب رعب الافتضاح يبحثون عن أماكن للاختباء فنحن نلف ذواتنا في أقنعة واقية تماماً، كما نرتدي معاطف ثقيلة قبل مواجهة عاصفة ثلجية عنيفة في فصل الشتاء.

فكلما اكتشفنا استراتيجية واقية تصلح، نجعلها في متناول أيدينا لكي نرتديها كطبقة واقية حين نحس بلغة الرفض من حولنا. فالإبداع الذي مبعثه الخوف قادر على التفكير في استراتيجيات واقية لا حصر لها.

النكت، والسذاجة والزهو، ودموع التماسيح، والتسوية الكاذبة، والاتضاع الكاذب مع الاحتفاظ بالهدوء أثناء مناقشات الجماعة، والشراب قبل لقاء الأصدقاء، وقضاء الساعات ونحن نعمل الواجب مع أطفالنا، أو نشاهد التليفزيون، أي شئ يمكننا من تحية العالم دون أن نكشف عن حقيقة ذواتنا وجعلها مخبأة بعيدة عن الأنظار.

شكل (١) يوضح الفكرة



إن القناع الدفاعي هو ما نفعله أو لا نفعله والمقصود به حمايتنا من تعرية ذواتنا أمام الآخرين وتساعدنا على تجنب ما نخافه.

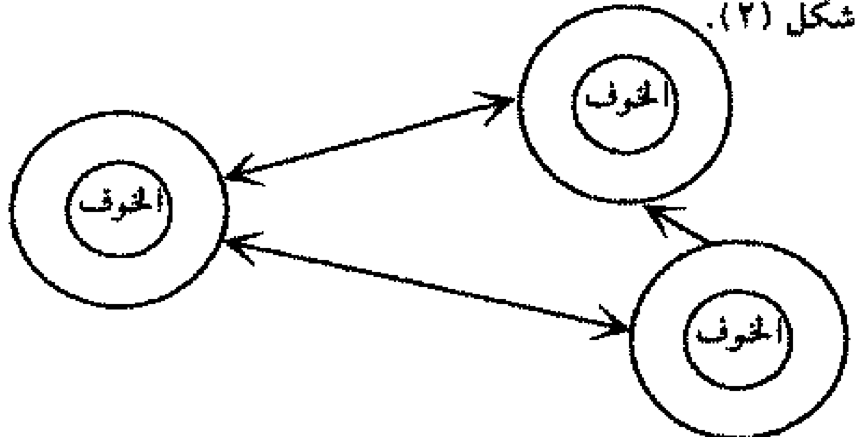
إن الناس يمكنها أن تقضي كل حياتها خلف هذه الأمتعة الواقية باختيار مناسب لكل موقف كاختيار الجواهر. أو ربطة العنق التي ترتديها. وقد يرفض الناس التحدث مع أزواجهم وزوجاتهم لأن المحاولات السابقة في التواصل أدت لمجادلات غير مرضية، فعدم الكلام إذن يصبح طبعه،

نموذجاً دفاعياً قصد به تجنب المواجهة.

إن بعض الناس يرفضون تقديم أي رأي أثناء دراسة الكتاب المقدس، لأن هذا الرأي قد يتضح أنه غير صحيح، وعندما يصبح هذا القناع أسلوب حياة، قد نسمي الشخص "خجولاً"، وآخرون ينتهزون الفرصة للتعبير عن أفكارهم، ويعتبرون نجاحهم مرتبطاً بأن يلاحظهم الآخرون، فبالنسبة لهم فالثرثرة قناع يقصد به درء الرفض بجذب الانتباه.

وكثير من المسيحيين المخلصين يبذلون أقصى ما في وسعهم لتماسك العائلات المحطمة المنقسمة، فهم يكافحون تحت ضغط مشابه للحفاظ على ما تبقى من الحياة الزوجية، وحتى هؤلاء الحسني النية وأحياناً الذين يقومون بجهود بطولية قد يكون الدافع لهم قناع السيطرة، وهو قناع دفاعي ضد الفشل.

ماذا يحدث عندما يلتقي المسيحيون الذين يستخدمون الاستراتيجية والأقنعة الواقية معاً؟ يمكننا أن نصور الحقيقة في شكل (٢).



نحن نلتقي عند مستوى أقنعتنا، مع تصميمنا أن نظل مختبئين في أمان خلف مناوراتنا الواقية، والتزامنا الرئيسي أن نتجنب كشف حقيقة ذواتنا، وأن نبدو مقبولين وأن نتعامل من مركز قوة.

عندما يتفاعل المسيحيون مع بعضهم البعض من خلف أقنعة دفاعية، يختبرون شركة يمكن تسميتها التعامل من خلال الأقنعة، وهذا أشبه ما يكون بالمحبين الذين يقبلون بعضهم من خلال لوح زجاجي، وبعد تبادل الأحاديث من خلال الأقنعة الواقية نشعر بعدم الرضا والبعاد والسطحية وعدم التلامس مع بعضنا البعض - والأمان.

ولكن هذا الأمان يكلفنا ثمناً باهظاً.

فالاتصال من خلال أقنعتنا ينتج مجتمعاً سطحياً، مجموعة اتصالات سطحية لا تستطيع أن

تؤثر في كياننا الداخلي وتحركه بقدر ما تؤثر حصاة في قاع المحيط.

ويحدث كثيراً أن مجتمع قديسي الأقنعة الزائفة يعقدون المشكلة بتحديد أي الأقنعة تكون مقبولة، ففي بعض الكنائس يجب على الأعضاء أن يكونوا بشوشين دائماً وإيجابيين وفي حالة مزاجية رائعة، وفي كنائس أخرى ينظر إلى التواضع بإعجاب، وأحياناً يكون القناع المطلوب أن تقضي وقتاً معيناً مع الله بطريقة معينة، وأحياناً يكون المطلوب أن تحمل مفكرة صلاة أقرتها الكنيسة، ومزخرفة خصيصاً لهذا الغرض.

في هذه المواقف تصبح الشركة مقيدة بمجموعة من التوقعات يجب أن تتحقق إذا كان لابد من الحصول على القبول. كم نكون مخطئين أن نضع شروطاً للقديسين الذين اشتروا بدم المسيح كي يستمتعوا بقبول أسمى!، في عصر الرسول بولس كان هناك قناع الختان، وإني أعتقد أنه ينظر لأقنعتنا تماماً كما نظر لأقنعة المتهورين في غلاطية (٥:١-١٢).

فالسطحية تصبح أكثر سطحية عندما يجاهد المسيحيون تحت ضغط أن يعدلوا من أقنعتهم لتوافق المستويات المحلية، فكثيرون يستسلمون للإحباط والإعياء فيكون لسان حال واحد منهم "كل ما في الأمر أني لا أستطيع أن أصل للمستوى المطلوب، والبعض الآخر يرتفع لمستوى الحدث وينضم لصفوف "النخبة المميزة روحياً"، وآخرون يتخلفون بالاتجاه لعدم الانتظام في حضور الكنيسة مفضلين الاسترخاء ومشاهدة مسلسلات يوم الأحد الهزلية على الالتزامات الكنسية المفروضة.

إن التشجيع لن ينتج مجتمعاً سطحياً، فالمطلوب هو تغيير جذري من الشركة السطحية للقاءات المؤثرة حتى تصبح الكنيسة مكاناً للتشجيع.

والفصل التالي يتعامل مع السؤال التالي: كيف يمكن إحداث التغيير الضروري من علاقة تتم من خلال أقنعة إلى شركة بقيادة الروح القدس مع الله ومع بعضنا البعض؟ كيف يمكن أن نستبدل الشئ الحقيقي بالشركة السطحية؟

ملخص

يخاف الناس الرفض، ولذلك فهم يحاولون تجنب الرفض بإظهار أحسن ما فيهم أي بارتداء أقنعة واقية يقصدون منها كسب التأييد.

وكلماتنا يقصد منها أن تخدم غرض حماية ذواتنا، فهي تهدف لخدمة أنفسنا، ولذلك فالكلمات التي مصدرها أحد الأقنعة خاطئة، إنها لا تعكس اهتماماً بحاجات الآخرين بأكثر ما

هى مهتمة بحاجاتنا الشخصية.

عندما يلتقي مسيحيو الأقنعة معاً يكون هدفهم حماية ذواتهم من بعضهم البعض أو استغلال كل منهم للآخرين لزيادة تقدير ذواتهم. إن الشركة ذات الأقنعة تنتج مجتمعاً سطحياً، كياناً تكون فيه العلاقات بين الناس من بعيد لبعيد، لا يمكن أن يحدث التشجيع في المجتمع السطحي. علينا أن نستبدل العلاقة الكتابية بالمجتمع السطحي إذا كان لابد لنا أن نشجع بعضنا بعضاً عندما نجتمع سوياً.

الفصل الرابع

الانفتاح التام على الآخرين: العلاج الخطأ

قبل أن نستطيع تعلم فن التشجيع علينا أولاً أن نهتم بخلق جو ودي تستطيع فيه الكلمات أن تصل بعمق كاف لتحدث التشجيع المطلوب.

وهذا يتطلب تحطيم الحواجز الواقية بين الناس، تلك الأسوار التي تدعم المجتمع السطحي، فالكلمات فرصتها قليلة في التشجيع القوي عندما يتم الحديث بين قناع وآخر.

فإذا كانت الأقنعة موجودة لوقاية الناس من ما يخافون منه، يستتبع ذلك أن علاج شركة الأقنعة. يتضمن أساساً إيجاد علاج للمخوف. عند هذه النقطة فنحن غالباً ننطلق في اتجاهات خاطئة بحثاً عن هذا العلاج.

مرض اسمه "الإفضاء بأسرارنا للآخرين"

في مناسبات عديدة سألت مجموعات بين الناس أن يكتبوا إجاباتهم على السؤال التالي: "متى أو أين تشعر أنك أقل خوفاً من الآخرين - وأنك في أفضل حالاتك ارتياحاً واسترخاء وأمناً؟ أجاب عدد قليل بأنها اللحظات التي يكونوا فيها لوحدهم، ولكن الأغلبية قالت إن أكثر أوقاتهم أماناً هي تلك التي يقضونها مع شخص يمكنهم أن يثقوا في قبولهم له. وعموماً فجميعنا نشعر أننا في حالة استرخاء تام عندما نسمح لحارسنا بالانصراف ونكون على سجيتنا مع شخص نعتقد أنه لن يرفضنا.

وقد حدث شئ يوضح ذلك في منزلي في إحدى الأمسيات، فبعد أن تحملت عائلتي محاضرة من نوع المحاضرات التي يلقيها كبير العائلة عن "الأقنعة"، قال أحد الأبناء "إني لست بحاجة لأقنعة عندما أكون معكم لأنكم تحبونني". إن تعليقاً كهذا يطيّب قلب الوالدين، وصحيح أننا نشعر بأقل خوف ممكن عندما نتواجد مع أناس نحبهم، فنشعر بالحرية أن نكون على سجيتنا، ونلقي بأقنعتنا دون خوف أو رفض، وفي هذا الجو فإن مشاعر الألفة والود يمكن أن تنمو طبيعياً.

والآن ابدأ بهذه الفكرة ودعها تعمل، فكثير من الناس يفكرون هذا التفكير: "أريد أن أشعر بالارتياح وأني متحرر من الخوف، وأعترف بأن أقنعتي لم تعد تحل مشكلة الخوف بأكثر مما

يستطيع الأسبرين أن يشفي سرطاناً في المخ، إن الأقنعة تخفف الألم فقط، إني أشتاق لعلاقة أستطيع أن أتجرد فيها من الأقنعة وأكشف عن مشاعري الدفينة دون خوف من الرفض، ولذلك سوف أبحث عن شخص أو جماعة أشعر أني أستطيع أن أكاشفها بكل شئ دون خوف".

إن ما يتضمنه هذا المنطق واضح، فإذا كان لابد من حل مشكلة المجتمع السطحي والدخول في علاقة مكشوفة بلا أقنعة فيجب أن نتعامل مع مخاوفنا بالمخاطرة بتعريتها. إننا بحاجة أن نبدأ بالانفتاح على الآخرين حتى نجد شخصاً يقبلنا كما نحن.

فكِّر إلى أين يمكن أن يقودنا هذا البحث عن التعبير القائل عن أنفسنا دون رفض. إن شهرة العلاج النفسي الجماعي تدين بالفضل للوعد بأن نكشف كل ما بداخلنا دون مخاطرة، وتكسب العاهرات لقمة العيش بضمان نوع من القبول لقاء أجر، وقد وصف أحد منتقدي العلاج النفسي جلسة الاستشارة في العلاج النفسي بأنها شراء للصداقة. وأشار إليها آخرون بأنها عهارة نفسية: فنظير أجر مدفوع مقدماً، يمكن للمريض أن يكشف كل أوهامه وخيالاته الغريبة ومشاعره العنيفة – ويظل المعالج صامتاً دون إصدار أي أحكام.

واضح أن هناك شيئاً خيراً وضرورياً قد انحرف انحرافاً خطيراً، فلا ضير من الرغبة في أن نُقبل على علاتنا وأن نجد شخصاً، بالرغم من رؤيته لقبحنا، يرفض أن يتراجع عن مساعدتنا، كلنا نريد ذلك ونحتاجه. وتعلن أخبار الإنجيل السارة أنه عن طريق موت المسيح وقيامته أمكن لله نفسه أن يرانا على حقيقتنا ويقبلنا.

إن شوقنا لعلاقة نشعر فيها بالأمن شئ مشروع، ولكن عندما يقودنا هذا الشوق لإعلان الشئ الكثير عن حقيقة أنفسنا على أمل أن إخوتنا وإخواتنا المسيحيين سوف يقبلوننا نكون قد انحرفنا عن الطريق الصحيح، ففي هذه الحالة يكون اعتمادنا على بعضنا البعض أكثر من اعتمادنا على الله لأجل القبول الذي نحتاجه.

عندما يحدث هذا تصبح علاقتنا شيئاً مختلفاً عما أراده لها الله، والتأكيد على المشاركة في العديد من الكنائس يدل على الخطأ في فهم معنى الـ (Koinonia) شركتنا في المسيح. فالشركة، كما تفهم عموماً، تركز أساساً على الأمانة العاطفية دون إطار الالتزام من نحو الله والآخرين، وهذه مشكلة خطيرة. تأمل فيما يمكن أن يحدث لو أن مجتمعاً كنسياً بدأ ينمي علاقات الود عن طريق الكشف عن الانفعالات والعواطف السابقة المختبئة، فلربما حث الراعي القديسين على الوحدة القوية وهو يعظ كما لو كان النص الكتابي يقول: "لا تهملوا الاجتماع سوياً ولكن شجعوا

بعضكم بعضاً بالشركة الأمينة مع بعضكم البعض".

وخلال فترة الشركة عقب خدمة المساء، تقدمت امرأة عن عمد تجاه امرأة أخري وأخذت نفساً عميقاً وقالت: "أنت تعلمين أني لن أكون أمينة بما فيه الكفاية معك، لقد كنت تزورينى عدة مرات في الأسبوع لعدة شهور، وكنت أقول لك دائماً إني أرحب بزياراتك وأستمتع بها، ولكن هذا ليس صحيحاً، لقد تحملت حديثك الممل وشكاويك الماكرة لأني كنت أعتقد إني لابد من أن أفعل ذلك، ولكن الآن أرى أني كنت مخادعة ولذا أردت أن أضع الأمور في نصابها".

وفي موضع آخر من قاعة الشركة، ترى رجلاً ينظر في الفنجان بتفكير عميق ويضع الفنجان على الطبق، ويتجه لشخص آخر بالقرب منه قائلاً: "ياجورج استمع. لقد تعودت أن أكون أميناً معك. إنك طلبت مني أن ألعب الجولف معك الأسبوع القادم، وأنا وافقت. لقد قلت نعم لتلك الدعوة عشرات المرات ولكن هذا فقط بسبب أني لم أجرؤ أن أكون أميناً. إنى لا أستمتع بقضاء أربع ساعات ألعب الجولف معك. فطباعك الطفولية حين تخطئ أحد الضربات والطريقة التي تستنكر فيها تسجيل عدد الإصابات، واستخدامك لسيل من النكت السخيفة يثيرتي. أعتقد إنه كان يجب عليّ أن أكون صريحاً فيما يتعلق بهذه المشاعر منذ شهور عديدة.

وسرعان ما يصل مرض المشاركة لأبعاد خطيرة، فكل أفراد الكنيسة (باستثناء قلة منضبطة) مشغولون في نزع أقنعتهم مع المخاطرة بالنتائج المترتبة على إشراك الآخرين في التصريح بحقيقة ذواتهم. إن رجل عصر النهضة في صورة عصرية: جسور لا يهاب شيئاً واثق من ذاته، متأكد من معلوماته. لقد تم حل مشكلة المجتمع السطحي. والآن برزت العداوات والانقسامات.

أعترف أن المثال الذي قدمته مبالغ فيه، ولكن الفكرة مازالت قائمة، إن العلاج المزعوم للصراحة التامة ينتج مشاكل أسوأ من المشكلة التي قصد به أن يحلها، إن الصراحة التامة يمكن أن تحل محل المجتمع السطحي ولكن ينتج عن ذلك جماعة منقسمة بل في الحقيقة إلغاء للجماعة ذاتها. إن الصراحة ليست حلاً لمشكلة شركة الأقنعة.

إن المسيحيين يعيشون حياة الشركة بالفعل، فنحن كلنا شركاء في الطبيعة الإلهية، ويسكننا جميعاً روح واحد، ونخدم رباً واحداً ونداقع عن قضية واحدة، ونطيع نفس الكتاب ونتوقع نفس المصير. وفي شركتنا علينا أن نختبر حقيقة تراثنا المشترك، ولكننا جعلنا فكرة الشركة رخيصة إلى الحد الذي أصبحت الشركة فيه تعني أن نستعرض ما بداخلنا بدلاً من أن نعلن المسيح لبعضنا البعض.

ولأن كلمة مشاركة أصبحت كلمة شائعة في قاموسنا التبشيري نسمعها ربما أكثر من كلمات مثل: القداسة، الربوبية، الطاعة، والنظام. فإني أريد أن ألقي الضوء على تأكيد المشاركة كوسيلة لتنمية مجتمع التشجيع. لي تحذيران على الأقل.

١- إن المشاركة في المشاعر دون التزام مسبق وجازم لصالح الآخرين يؤدي لعدم الوحدة وليس الوحدة.

من أكبر مشاكل عصرنا ضعف السيطرة على الدوافع، أو باللغة العامة ضعف قوة الإرادة وضبط النفس. إن أفضل عشرة كتب في أي وقت تضم عادة عدة عناوين عن الطعام. لماذا تشتهر الكتب التي تتعامل مع ممارسة تحتاج لضبط النفس؟ إن الرجال والسيدات في هذا العصر يبدو أنهم بلا قوة لمقاومة دوافعهم الداخلية. فيسيل لعابهم لمنظر الفطائر مما يدفعهم لأكلها. ومع ذلك فالمشكلة ليست في الطعام فقط. فالمسيحيون المخلصون لشهواتهم ويختلسون النظر لمجلات "البلاي بوي" أثناء انتظار دورهم للجلوس على كرسي مصفف الشعر وربات البيوت يواجهن إغراء أن يؤجلن الأعمال المنزلية لرؤية المسلسل التليفزيوني، وهناك رغبة قوية في الاسترخاء قبل الانتهاء تماماً من المهام المنزلية. وتكون النتيجة أن تظل الملابس بعد الغسيل كما هي في حاجة لمن يطبقها ويضعها في الدولاب.

إننا مدفوعون برياح الرغبة، ومع ذلك يذكرنا بولس الرسول إننا لم نعد نعيش في شهوات الجسد عاملين مشيئات الجسد والأفكار، لقد كنا أمواتاً ولكننا صرنا أحياء حيث أقامنا المسيح بقوته ومكننا أن نعيش حياة الطاعة (أفسس ٢:١-١٠). لماذا يعتبر هذا بالنسبة لكثيرين مجرد أسلوب إنشائي وليس حقيقة واقعة؟.

إني مقتنع أن من الأسباب الهامة لعدم ضبط النفس تأكيدنا الثقافي على حرية التعبير، فقيمنا تدور كثيراً حول المثاليات كالانفتاح على الآخرين، والوضوح، والشفافية، وتأكيد الذات، وإرضاء النفس، ونحن نميل لاعتبار المفاهيم التالية: أشياء عتيقة بمفاعيل الزمن مثل التضحية والانضباط والمحبة المنكرة للذات والطاعة والقدرة على التحمل.

وحيث إن نشاطنا موجه نحو التعبير وليس الانضباط، فنحن نعاني من تآكل مستمر في قدرتنا على الالتزام بالسير في الاتجاه المخالف لدوافعنا الداخلية. فبالنسبة لبعض الأزواج فعهود الزواج تعكس مضمونها الحقيقي لو أعيدت صياغتها لتصبح هكذا "سوف أحبك إلى الأبد ما لم يقل حبي لك".

فأي جماعة من الناس سواء كانوا متزوجين أو أصدقاء أو أعضاء في كنيسة أو من جماعات دراسة الكتاب سوف يقعون في مشاكل خطيرة إذا أكدوا على التعبير العاطفي وكشف المستور واعتبروا هذه الأشياء قيماً نفيسة. إن التأكيد على الانضباط الضروري للتسليم بالمقاصد الإلهية يقوي الشخصية ويمكّن الناس من الوفاء بالالتزامات والاستمرار في عهود الولاء حتى في نفس اللحظات.

فبدون وجود أساس ثابت أساسه الالتزام بضبط النفس لصالح الآخرين، تصبح مشاركة الآخرين نوعاً من الأنانية التي تتحلى بالشجاعة الزائفة ،كما أن العري الجسدي دون الالتزام الروحي يؤدي للفساد الأخلاقي، فهكذا فالعري الجسدي دون الالتزام برفاهية الآخرين يؤدي في النهاية لعلاقة محطمة، ففي أحسن الأحوال لا ينجم عن ذلك سوى وحدة مصطنعة تكون وقتية فقط.

٢- عندما يعطي الناس أسبقية للمشاركة الأمينة، يصبح هدفهم، العلاقات المشبعة والراحة الشخصية بدلاً من العلاقات التي يتم تشجيع الآخرين فيها على أن يعيشوا حياة مركزها المسيح.

إن التناقض الظاهري في المسيحية يتمثل في أن تحقيق الذات يأتي من خلال إنكار الذات. ن أفراح الشركة المسيحية لا تنفذ عندما نجد شخصاً نحبه. فالعلاقات لها أساس أعمق بكثير من المتعة المتبادلة. في رسالته الأولى يعلم الرسول يوحنا قائلاً إن الشركة المسيحية لا تعني فقط علاقات متبادلة بين الناس بل تتضمن أيضاً علاقة مع الآب والابن (١ يوحنا ١:٣)، ونحن نتحدث عن العلاقة مع المسيح ولكننا غالباً تضيع المعاني العميقة في هذه الفكرة في خضم رغبتنا في أن نشعر بالارتياح مع الآخرين.

ويجب أن نفهم الفكرة بأن الوقت الذي نقضيه مع بعضنا البعض يمكن بطريقة ما أن يثري علاقتنا مع المسيح بنفس الطريقة التي بها يشعر طفلان ناضجان بأنهما أقرب ما يكون لوالديهما بعد أن يتناقشا معاً في ما يعنيه والداهما بالنسبة لهما. إن العلاقات مع بعضنا البعض يمكن أن تكون ممتعة وذات قيمة. ويجب أن تكون كذلك. ولكن أساس علاقتنا هي حياتنا المشتركة في المسيح. إن العلاقات يجب أن تعتبر فرصاً لتنمية التقدير الكامل للمسيح من خلال تصوير المسيح لبعضنا البعض، ونعامل بعضنا كحاملي صورة الله ونقبل بعضنا البعض بالرغم من النقائص. وفي معظم الأحيان نحن لا نرى في العلاقات مع الآخرين أكثر من مجرد فرصة للشعور بالارتياح واختبار مستوى من الإنجاز.

قضى أحد الشبان أكثر من سنة في دراسة تقديم الاستشارات الجماعية وكان جزء من دراسته يتضمن الاشتراك في مجموعة تلتزم بقيمة التعبير العاطفي المخلص، وكانت هناك شابة في الفريق تتفهم مواقفه حين يفضي إليها بأسراره وكان ذلك يرضيه كثيراً.

وعندما جاء لمكتبي، مدفوعاً لذلك بتأثير دموع زوجته، قال: "لا أشعر أني راض عن نفسي عندما أكون مع زوجتي، وعندما أفضي إليها بأسرار لأنها حينئذ تنتقدني أو تظهر شيئاً من اللامبالاة، ولكني الآن قابلت من تتفهمني وتعطيني إحساساً عميقاً بالإنجاز، فأستطيع أن أكشف كل خباياي ومع ذلك تتقبلني بصدر رحب. وإني لا أرى سبباً أن أبقي على علاقة بلا معنى في حين تذوقت متعة العلاقة الأمينة المحبة، وأعتقد إن الله يريدني أن أختير دفء الحب بدلاً من زواجي القائم على النفاق والرياء".

لاحظ القانون الأخلاقي الذي يسير بموجبه هذا الرجل، إني أدعوه "أخلاقيات إرضاء الذات": صواب ما نفعله يمكن أن يقاس بنوع العواطف التي تتولد عن سلوكنا . وبأسلوب أكثر بساطة: إذا أحسست أن ما تفعله يرضيك فلتفعله.

تحقيق الرضا عن الذات عن طريق الطاعة

إن القانون الأخلاقي للكتاب المقدس يصر على أن الرضا عن الذات متاح عن طريق الطاعة – والتي أحياناً تكون مؤلمة. ومن المستحيل التمسك بالقانون الأخلاقي في الكتاب المقدس في حين أن قيمة المكاشفة والإفضاء الأمين بالأسرار يحتل مكاناً أكبر من قيمة الالتزام بالقيم والأخلا المنصوص عليها في الكتاب المقدس. وعندما يحاول الناس التخلص من الأقنعة عن طريق الإفضاء بمشاعرهم الدفينة بأمانة فإن النتائج تبدو سيئة إلى حد بعيد.

١– ألفة زائفة في أحسن الأحوال، ولكن مزيد من الاحتكاك وتباعد أكثر.

٢– سعي يتركز أساساً في البحث عن إرضاء الذات عن طريق إقامة علاقات (تنكر كفاية العلاقة مع المسيح) وتحوّل مدمر بعيداً عن الحق الكتابي. قال ك. س. لويس ذات مرة إن المعمل الوحيد لمعرفة الله هو الشركة المسيحية، وعندما تكون هذه الشركة سطحية، فإنها تفشل في خدمة هذا الغرض، وعندما نحاول أن نعمق هذه الشركة عن طريق المكاشفة فإن شركتنا لا تفشل فقط بل إنها تقربنا لله ولكنها تعوقنا أيضاً عن هذا السبيل.

ملخص

يجب أن يتعلم المسيحيون كيف يشجعون بعضهم البعض لانتقاء كلماتهم. والكلمات لا تشجع عندما يحمى الناس أنفسهم خوفاً من الأذى بأن يلفوا ذواتهم بأقنعة واقية. والكلمات التي مبعثها الحاجة للحماية تخدم أغراضاً ذاتية ولذلك فهى ليست مشجعة، إن ما يشجع فقط الكلمات التي مبعثها الحب. يجب القضاء على الشركة القائمة على الأقنعة لإفساح الطريق للشركة الحقيقية التي تتسم بالحب والاهتمام المتبادل أساساً لنموها.

إن علاج شركة الأقنعة ليس أن ننزع أقنعتنا، ونكاشف بعضنا البعض بشجاعة بحقيقة ذواتنا ومشاعرنا. وبالرغم من أننا يجب أن نفضي له بكل شئ ونعترف أمامه بخطايانا إلا أن المكاشفة التامة مع الناس غلطة مبعثها الرغبة أن يقبلنا الآخرون على ما نحن عليه، فعلينا أن نعتمد على الله وحده لأجل القبول الذي نريده.

إن المكاشفة التامة كالسبيل الوحيد لإقامة علاقات مع الآخرين سوف تنتج الاستغراق الأناني بحثاً عن سعادة المرء وانقساماً وتوتراً في العلاقات. علينا أن نبحث عن حل آخر لمشكلة المجتمع السطحي.

الفصل الخامس

الالتزام التام: العلاج الصحيح

أظهرت لنا الفصول السابقة أن انشاء مجتمع التشجيع ليس بالأمر الهين، فتجربة عدد قليل من الوصفات لعلاج الحالة لا تأتي بالنتيجة المرجوة إذا كان الهدف مساعدة البرامج لتنمية علاقات أفضل داخل العائلة الكنسية، ولكن البرامج ليست الحل. فالمحبة التي مصدرها من فوق هى الحل، ولكننا في أغلب الأحيان نضل الطريق نحو تلك المحبة.

تأمل فيما يأتي: تجتمع جماعة من شعب الله سوياً مدفوعين برغبة مخلصة وعزيمة صادقة أن يسلكوا بموجب إيمانهم المسيحي وسط جماعة مسيحية، ويتشاقون أن يعرفوا المسيح بدافع الحب الذي يعامل الرغبات الأخرى باعتبارها شيئاً زائلاً، وبعد تكثيف الصلاة والدراسة يستنتجون أن أهم شئ في حياتهم أنهم يجب أن يكوّنوا شركة متبادلة للتشجيع، وبعزيمة قوية يتعهدون ببذل كل جهد ممكن لتحفيز بعضهم بعضا على المحبة والأعمال الصالحة.

ويقاطع أحد أعضاء الجماعة العمليين سير الاجتماع بالقول: "نحن متفقون أننا يجب أن نشجع بعضنا البعض، ولكنني لست متأكداً تماماً مما يجب عمله لجلب التشجيع. "ويتأمل الآخرون في هذا القول ثم يوافقون على أن الفكرة جيدة كيف يمكن للمسيحيين أن يشجعوا بعضهم بعضاً؟"

كل واحد في الجماعة يوافق على أن يقرأ ويفكر ويتحدث مع أهل الخبرة فيما يختص بذلك السؤال حتى يمكن أن يجد الإجابة عليه، وبعد بحث مستفيض لمدة شهر، يدلى كل واحد بما توصل إليه من حلول، ويتوصلون في النهاية إلى أن معظم الناس لا يستمعون كما يجب لبعضهم البعض، فلو أنهم تأملوا بجدية مع الحقيقة القائلة إن الناس خلقوا على صورة الله، لتعامل المسيحيون مع الناس كبشر، وتذكر الجماعة عدة استراتيجيات لذلك من بينها الاتصالات عن طريق النظرات، والأسئلة المتعددة الإجابات، وقضاء أوقات طيبة معاً، وتبادل المشاعر، وهم يأملون أن هذه الأشياء تجلب الاحترام والقيمة لبعضهم البعض ومن ثم التشجيع.

وتستمر التجربة لبعض الوقت محققة نتائج طيبة، ويشيع جو من الألفة والتقارب وسط الجماعة، فتصبح أوقات المشاركة أوقاتاً مشبعة، ويبدو أن الألفة تنمو وتزداد سريعاً ومع ذلك

يأخذ التوتر طريقه وسط الجماعة، ذلك التوتر غير المتوقع والذي لا تصلح الكلمات في تهدئته.

ويشاهد الأعضاء جماعتهم تتفكك ويتساءلون لمعرفة سبب المشكلة، لقد عانت كثير من الكنائس من تجارب مماثلة. أولاً يكون هناك تصميم على خلق جو عائلي بين الأعضاء ويبدأ ذلك الجو في أن يأتي بثمر لبعض الوقت، ثم يبدأ الفقدان التدريجي للوحدة في جعل أعداد من المسيحيين متحيرين ومحبطين فارغين ويائسين.

نقطة البداية

أعتقد إن مشكلة هؤلاء هي البداية الخاطئة في إرساء قواعد شركة التشجيع، فالتعرف على طرق الحوار وإتقانها ليست هي نقطة البداية الصحيحة. فإذا كان جسد الكنيسة الواحد يعني تشجيع الأعضاء بعضهم لبعض، يجب أولاً التأمل طويلاً وبعناية لطبيعة العلاقات القائمة. إن التأمل الدقيق سوف يكشف المشاكل الداخلية التي لن يجدي التعامل معها مجرد تحسين المهارات بين الأشخاص.

فداخل قلوب الناس يوجد خوف دفين من أن يواجه اشتياقهم لأن يعاملوا معاملة لائقة كأناس ذوي أهمية بالصد، إنهم يخافون من الصد وعدم الاحترام والشعور بعدم الأهمية، فالاهتمام الطبيعي بالأمن الشخصي يحفز الناس على أن يلبسوا الأقنعة الواقية لحماية أنفسهم من الإهانة والنقد، وأقنعة أخرى لتحية بعضهم البعض، كواجهات مصممة خصيصاً لمنع الإحراج أو السخرية، مظاهر مصطنعة تخفي العيوب التي يشعرون أنها غير مقبولة.

هذه الأقنعة مثبتة بإصرار في مكانها، فالإجراءات الصارمة والصداقة السطحية لا تقدم أملاً في إزاحتها من مكانها بأكثر مما يستطيع مسدس صغير أن يطيح بناطحة سحاب، فمهارات الاستماع والتأييد ليس بها قيمة حقيقية إذا كان التخاطب يتم من خلال الأقنعة، فما زالت هناك مسافة تفصل بين الأطراف، والوقاية المقصود منها إغلاق الباب في وجه كلمات الرفض أيضاً تمنع كلمات التشجيع من أن تصل لقلوب الناس، فإذا كان لابد للكنائس من أن تصبح بحق مجتمعات لتشجيع أعضائها، فأول عمل يتم هو القيام بإجراء ما فيما يختص بالمجتمع السطحي.

وقد رأينا في الفصل الرابع أن نزع الأقنعة والتعبير عن كل مشاعرنا بدون لباقة للآخرين ليس بطريقة ناجحة للتعامل مع المجتمع السطحي. فما هو الحل؟ لاحظ كلمات الرسول بولس إلى أهل أفسس.

"لا تخرج كلمة ردية من أفواهكم بل كل ما كان صالحاً للبنيان حسب الحاجة كي يعطي نعمة للسامعين" (أفسس ٤:٢٩).

في هذا العدد يقدم لنا بولس حلاً للمشكلات في العلاقات، ونحن نندهش لبساطتها. وحسب فهمي لكلمات بولس، فهو لا يطلب منا أقل من أن كل كلمة تخرج من أفواهنا يجب أن يكون هدفها أن تبني السامعين، فغير مسموح لنا بأن نتفوه بأشياء تتعارض مع هذا الهدف الوحيد الشامل. إن حل بولس للمشكلة لا يعني أن نطيح بما يكبح ويحد من نشاطنا وتكشف عما يعتمل في دواخلنا، فهو يعلمنا أن نتفهم مخاوف واحتياجات الآخرين ونلتزم ليس بالإفضاء بأسرارنا للآخرين بل بأن تكون علاقتنا متينة مع الرب فنعمل على الاستجابة لتلك الاحتياجات، ويتفق هذا مع حضّ الرسول بولس لنا في موضع آخر "ولا ينظر كل واحد إلى ما هو لنفسه بل كل واحد إلى ما هو للآخرين أيضاً" (فيلبي ٢:٣-٤).

إن الأمر يبدو بسيطاً لدرجة لا تصدق: الالتزام التام بدلاً من الانفتاح التام، فبدلاً من التعبير عما أشعر به في محاولة لإزالة الأقنعة يكون اهتمامي منصباً على التفوه بكلمات تصل إلى ما وراء أقنعة الآخرين وتهدئ من روعهم وتزيل مخاوفهم.

ولكن هناك عقبة أساسية تقف في طريق هذا الحل الخاص بالالتزام التام. ففكرة بولس تتطلب أن يكون لدينا حافز محدد حتى يتسنى لنا التحكم في كلماتنا وما تهدف إليه، وهو لا يخبرنا ما هي الكلمات التي نقولها، إنه يخبرنا عن الدافع من وراء كلماتنا.

يبدو أن هذا شئ محير، فنحن يجب أن نكون أقل اهتماماً بما نقوله ولكن اهتماماً أكثر بالسبب الذي يحملنا على قوله، ولكن من الأبسط كثيراً أن نفعل الصواب من أن ننمي الحافز الصحيح، فحصيلة ما لدينا من حوافز متاحة ملوثة تماماً بالأنانية وروح الاستقلالية، ولكن الأسباب الحقيقية وراء أفعالنا يصعب إدراكها، فقلوبنا خداعة وشريرة فى المقام الأول، ونحن نستطيع بطريقة مذهلة إقناع أنفسنا أن هدفنا الحقيقي شئ ما بينما فى الواقع هو شئ آخر. فعبارات مثل: "عزيزي إني أحبك حقاً" قد يكون دافع له غرض خفي لسماع نفس الكلمات تقال لنا من الطرف الآخر، أو "إني أقدر فعلاً ما قمت به لأجلي"، قد يكن تفسيرها" أريدك أن تفعل ذلك مرة أخرى" ،كلمات بسيطة مثل "أهلاً، جميل أن أراك،" قد تكون محاولة بالفعل للتخفيف من التوتر الاجتماعي وليست كلمات دافئة تقال بإخلاص تعبيراً عن الحب. فبدون أن نكون في حالة من الوعي التام لكل ما يقال، فما نقوله قد يكون الهدف منه أن نحقق شيئاً يخدم أغراضنا الخاصة حتى عندما تبدو الكلمات نفسها تتمركز بنبل حول الآخرين.

والكتاب المقدس يدعونا أن نفحص أنفسنا فحصاً شاملاً، ولكن بدون أن يساعدنا الله في هذا الفحص فإن مجهوداتنا تذهب أدراج الرياح، بل إن ذلك يجعلنا مرتبكين يائسين ومتضايقين، فالله وحده يمكنه أن يميز بحق دوافع قلوبنا الدفينة، فكلمته التي هي سيف ذو حدين هي الوسيلة التي يستخدمها الروح القدس ليكشف لنا خبايا نفوسنا وأفكارنا (عبرانيين ٤: ١٢).

فانفعالاتنا عارية، ونحن بلا أقنعة أمام الله لأنه يعرف تماماً حقيقة ذواتنا. (عبرانيين ٤: ١٣) يقول "وليست خليقة غير ظاهرة بل كل شئ عريان ومكشوف لعيني ذلك الذي معه أمرنا". إن الله يعرفنا كما نحن، وعلينا أن نطلب من الله القدوس أن يفحص أعماقنا وخبايانا.

فلحظات التأمل الهادئ والجاد بقيادة الروح القدس الذي يكلمنا من خلال كلمته، ضرورة مطلقة لفحص دوافعنا وتصحيح اعوجاجها. علينا أن نصبح يقظين تماماً من جهة أهدافنا الحقيقية عندما نتعامل مع الناس وإلا لما أمكننا أن نطيع وصية بولس أن يكون دافعنا هو الخدمة.

إن مشكلة شركة الأقنعة لها حل واحد فقط لخلق فرص التشجيع الحقيقي:

الالتزام التام بأن نكون أدوات يستخدمها الله في حياة الآخرين ولا شئ سوى قيادة الروح وفحص النفس الذي مبعثه الكتاب المقدس، سوف يمكننا أن نعرف إن كانت كلماتنا تخدم أغراضنا الشخصية أو مبعثها الرغبة في الخدمة الحقيقية.

إن الحل الذي يقدمه الالتزام التام لذلك يجبرنا على التعامل مع مشكلة دوافعنا التي تحركنا لعمل شئ ما، ولكنه يواجهنا بمشكلة جديدة.

من سوف يشجعنا؟

قد ننمي قدرتنا على تمييز دوافعنا الدفينة بنوع من الحساسية المرهفة وأن نلتزم تماماً بأهداف الخدمة، ولكن ماذا نحن فاعلون بحاجاتنا وآلامنا الشخصية؟ كيف يمكن أن نتعامل مع مخاوفنا وأشواقنا بشأن قبولنا، والتي مازالت تدفعنا لأن نرتدي الأقنعة؟ إن حل الالتزام التام يقدم مبدأ التحدث بكلمات يقصد منها تشجيع الآخرين ولكن من سوف يشجعنا؟ نحن نستطيع أن نقود سيارة لمسافة طويلة ولكن عند نقطة ما نحتاج أن نملأ خزان الوقود. نحن نستطيع أن نقدم ونقدم ونقدم ولكن ما لم نحصل على شئ في مقابل ذلك فسوف نتوقف في منتصف الطريق. إن خزانات وقودنا العاطفي تحتاج أن تملأ من آن لآخر.

وكمعظم الناس أشعر أني منهك ومجهد عندما أعود للبيت من العمل، وأحياناً أشعر أني مثقل بنوع خاص من الإحساس بالفشل في المشورة التي أقدمها للناس - ويكون عندي الرغبة

احياناً في "ترك هذا العمل" كما عبر عن هذا الشعور زوجان كنت أقدم لهما الاستشارة لبضع شهور. وإذ أدلف لداخل المنزل، لا أشعر أني في حالة مزاجية تدفعني للقيام بأي خدمة، فأنا أهفو لعشرين دقيقة هادئة أخلو فيها لنفسي مع القسم الرياضي في الصحيفة المسائية وتناول عشاء هادئ مع حديث رقيق ممتع، وتحييني زوجتي بالقول "أهلاً ياعزيزي، كيف كان يومك"" فأرد عليها بتنهد مسموع" إني متعب جداً، ما أخبار العشاء؟".

فكر في الهدف من كلماتي. ربما أريد أن زوجتي تعرف حالتي المنهكة وتعاملني بعطف، والتنهد المسموع القصد منه أن تكف عن إخباري بشأن الثلاجة المتعطلة وتؤجل الحديث في هذا الموضوع لوقت آخر، إن احتياجاتي وليس احتياجاتها لها الأولوية.

ولكن الرسول بولس يخبرني أنني مخطئ وأنني قلبت الأوضاع. فاحتياجات زوجتي وليست احتياجاتي يجب أن تكون موضع اهتمامي الرئيسي، فلا يجب أن أقول شيئاً يقلل من التزامي تجاهها أمام الله.

ولنفترض أنه حينما أدخل البيت أذكر نفسي بالتزامي نحو زوجتي، ولكن كل شئ آخر يظل كما هو، فأنا متعب ومحبط، وتحييني زوجتي بالقول "كيف حالك؟" فأرد عليها قائلاً: "يا عزيزتي إن يومي كان صعباً بحق، وإنني أشعر بالإحباط، وإني محتاج في الحقيقة لبضع دقائق لكي أستريح فيها قبل الانهماك في أمور العائلة".

لا شئ في هذه الكلمات يتعارض بالضرورة مع روح الخدمة، فبإذا كنت أريد عن وعي أن أحقق التزامي تجاه تلبية حاجات زوجتي إذن فكلماتي تتفق مع المنهاج الذي وضعه بولس للسير بموجبه، ولو أنها في تلك اللحظة أعلمتني بالصعوبات الضاغطة التي تواجهها إذن فالالتزام من ناحيتي يحتم عليّ أن أستجيب لها ، ونعمة الله تساعدني على تلبية احتياجاتها بطريقة مناسبة.

ولكنني لا زلت بالرغم من كل مجهوداتي لأن أعيش وفقاً لدافع الخدمة أظل مدركاً لاحياجاتي العاطفية الملحة، ولنفترض أن الزوجة ردت على مطلبه بالحصول على بضع دقائق ليخلو بنفسه ويهدأ قليلاً بالقول: "إنك دائماً تعتقد أن يومك أقسى من يومي! إني أريدك أن تجرب الاحتفاظ بنظافة هذا المنزل، والرد على التليفون المحمول خمسين مرة، والاحتفاظ بملء الثلاجة بمخزون يومي وفقاً للأسعار الحالية، والقيام بخدمة الأطفال الذين يصدرون أصواتاً تصم الآذان وهم يدخلون ويخرجون من الباب الأمامي طوال النهار. متى أستطيع الحصول على فرصة للاسترخاء؟".

كيف يمكن للزوج أن يرد على ذلك؟ لو أننا أغلقنا كتبنا المقدسة وأسكتنا صوت ضمائرنا، فقد يتوارد إلى خواطرنا عدد قليل من البدائل للاختيار منها. ولكن لو فتحنا كتبنا المقدسة على

ما جاء في رسالة بولس الرسول إلى أهل أفسس أصحاح ٤، وجعلنا ضمائرنا تستجيب لإرشاد الروح القدس ما النصيحة التي يمكن أن نسديها لمثل هذا الزوج المسكين؟ ويمكن أن يصبح السؤال بصورة مبسطة كالآتي: كيف يمكن أن نبقى على هدف خدمة شخص آخر عندما تصرخ في داخلنا الاحتياجات طلباً للإشباع؟

للإجابة على هذا السؤال الصعب علينا أن نميز بين مفهومين: الهدف والرغبة.

الهدف مقابل الرغبة

يمكن تعريف الهدف بأنه غرض يلتزم به الشخص التزاماً لا يحيد عنه، فهو يتحمل مسئولية غير مشروطة لتحقيق هدف ويمكن تحقيق الهدف إذا كان راغباً في العمل لأجله ويمكن تعريف الرغبة بأنها شيء مطلوب لا يمكن الحصول عليه دون تعاون من شخص آخر، إنها هدف لا يمكن للشخص أن يتحمل مسئولية تجاهه لأنه ليس في متناول يده، والتوصل لرغبة لا يجب أبداً أن يصبح الغرض الباعث على السلوك، لأن الشخص في هذه الحالة يتحمل المسئولية عن شئ لا يمكن أن يفي به بمفرده. فصديق معين يبدو أنه لا يفهم أبداً الغرض من موقفي حينما نتناقش، وأحياناً أتساءل إذا كان يحترم تفكيري بالدرجة الكافية التي تجعله يعير الالتفاف إلى ما أقول، وأحياناً ينتابني إحساس طاغ بالإحباط حينما تتطرق محادثتنا لموضوعات لا نتفق عليها. لماذا؟ ما سبب إحباطي؟ تأمل فيما يمكن أن يكون الغرض من كلماتي. ربما أنا أصر على أن يفهم صديقي أفكاري وليس بالضرورة أن يوافق عليها، فكلماتي إذن تصبح محاولة للوصول إلى هدف لا أستطيع السيطرة عليه. إني لا أستطيع أن أجبره على الفهم، كما إني لا أستطيع أن أجعله "يريد" أن يفهم ومع ذلك فجعله يفهم أفكاري أصبح هدفي، ولذا فإن باعثي خاطئ فلربما رفض صديقي للاستماع يمثل قناعة الذي يحميه من التعامل مع الأمور التي يفضل ألا يواجهها. ولا شك أن جهودي المضنية لكي يتفهمني صديقي هي أقنعتي التي صممتها لتحميني من ألم الشعور بسوء التفاهم، وبناء على مقاييس الرسول بولس فكلماتي غير ملائمة وعديمة الفائدة والجدوى وغير مشجعة على الإطلاق. فأنا لا أظهر أي التزام نحو صديقي.

إن هدفي من دفعه للاستماع لي هو هدف يخالف ما هو متعارف عليه بشأن تعريف الهدف، ولكنه يلائم فكرة الرغبة تماماً. بالطبع أنا أريده أن يستمع لي، فهذا ليس خطية في حد ذاتها ولكن أن أطلب منه أن يستمع، وأن أزعم أني أحتاج منه أن يستمع لي فهذا خطية.

عليّ أن أعيد التفكير لأجعل هدفي أن أفهمه بقدر ما يمكنني وأن أوضح موقفي بقدر ما أستطيع. هذا الهدف المزدوج –أن أفهمه وأن أتكلم بوضوح– يمكن تحقيقه سواء تعاون أو لم

يتعاون معي. فرغبتي أن يسمعني يجب أن تظل في موضعها كما هي - رغبة وليست هدفاً.

إن الأهداف هي مستهدفات يجب أن نعمل لأجلها، والرغبات هي أهداف يجب أن نصلي لأجلها، عليّ أن أجاهد لأفهم صديقي وأقدم فكري بدون حساسية، وإذ أعمل نحو هذا الهدف أصلي أنه يمكنني يوماً ما أن أتفهمه.

صل لأجل الرغبات، واعمل لأجل الأهداف

فسواء كنا أزواجاً متعبين تحييهم زوجاتهم المتأففات أو زوجات لا يجدن التقدير الكافي من أزواجهن الذين أنهكهم العمل أو عزاباً لا نجد من يرافقنا في رحلة الحياة أو مسيحيين ودودين لا يلقون سوى الصد - فأيا كنا، علينا ألا نخلط بين أهدافنا ورغباتنا. قد نشتاق للتشجيع الذي طالما انتظرناه وهذا شئ مشروع -رغبة- ولكن علينا أن نصمم على أن يكون غرضنا تشجيع الآخرين هو الهدف. يجب أن نصلي على أن تستجاب رغباتنا في أن نلقى التشجيع (ونثق في الله مهما حدث)، وعلينا أن نعمل جادين لتشجيع الآخرين. إن رغبتي أن ألقى التشجيع وهدفي في أن أعمل كل ما أستطيع لأشجع الآخرين.

إن حل مشكلة المجتمع السطحي فى الالتزام التام بهدف الخدمة، ولكن ذلك لا يحل كل المشكلة، فلنفترض أن رغباتي ظلت بلا استجابة: هل يمكن أن أواصل خدمتي كهدف أسعى لتحقيقه بصفة مستمرة حين لا أجد من يخدمني؟ الفصل التالي يحاول الإجابة على هذا السؤال.

ملخص

إن الانفتاح التام على الآخرين لن يحل مشكلة المجتمع السطحى ولكن الالتزام الكامل يفعل ذلك.

الالتزام التام يتطلب أن نلتزم بأشياء معينة لا أن نقلل من مخاوفنا، ولكن أن نعمل كل ما في استطاعتنا لتقليل مخاوف الآخرين أو لإشباع حاجاتهم. إن فكرة الالتزام الكامل تعني أيضاً البحث في الدافع من وراء كلماتنا، فعلينا أن نكون أكثر اهتماماً بأن يكون غرضنا خدمة الآخرين، وأقل اهتماماً بما نقول من كلمات معينة. إن إدراك الدافع لأنشطتنا يتطلب بصيرة روحية لا تتأتى سوى عن طريق دراسة الكتاب المقدس والتأمل فيه.

علينا أن نلزم أنفسنا بهدف تشجيع الآخرين فى نفس الوقت الذي نقر فيه برغبتنا لأن نلقى التشجيع من الآخرين. عندما لا تتحقق رغبتنا فى أن نلقى التشجيع يصعب أن نحتفظ بهدفنا لتقديم الخدمة للآخرين، ولكنه ممكن أن يتحقق.

الفصل السادس

شخصية المشجع

عندما نتعامل مع بعضنا البعض كمسيحيين - في أثناء تناول الغذاء، وفي فصل من فصول مدرسة الأحد، أو كضيوف على العشاء، أو عبر أسلاك التليفون - فعلينا أن نعمل، عن إدراك وتناغم مع النفس، لأنه لا يمكن أن يحدث بصورة تلقائية، بل علينا أن نتذكر أن غرضنا هو الخدمة وعلينا أن نخصص ذواتنا لهذا الغرض. وتحقيقاً لهذا الالتزام لا يعني أن كل عبارة نقولها يجب أن تتضمن آية من الكتاب المقدس ولا يعني كذلك أن نتبنى نغمة روحية مصطنعة كما يفعل بعض الناس عندما يصلون، إن مسئولية الخدمة لا تسلب الحياة من حالتها السوية. فجميل أن نستمتع بمباريات التنس وأن نشترك في مناظرات ساخنة أو أن نجتمع مع الأصدقاء أمام نار ساخنة لشرب الكاكاو الساخن، فأنا لا أوصي بأن يكون سلوكنا متسماً بالتقوى الجامدة وأن نكون مقطبي الجبين غارقين في التأملات متجنبين الضحك والمزاح العابر، ولا أقترح أن ترقى محادثاتنا إلى مستوى يصل لعنان السماء بأن نكثر من عبارات مثل: "يا لها من بركة!" أو "شكراً للرب" بمناسبة وبدون مناسبة. فإذا جاءت هذه الألفاظ بطريقة طبيعية كان بها، ولكن إذا لم تأت هكذا فلا داع لاستخدامها. فالروحانية الإجبارية ليست من الروحانيات في شيء.

إن المسيحيين المكرسين للخدمة عليهم أن يقوموا بأعمالهم المعتادة من تجهيز الطعام والثرثرة مع الأصدقاء ودفع الفواتير والذهاب للعمل، ولكن في خضم روتين الحياة يجب أن نحافظ على الالتزام الواعي بمصالح الآخرين. إن مسئوليتنا كمسيحيين أن نتناغم مع التأثير الممكن لكلماتنا في كل المواقف وأن نختار فقط تلك التي تعكس حساسية لاحتياجات الآخرين. فعلينا أن ننمي ونحافظ على الباعث على الخدمة في كل ما نقوله أو نعمله.

فالرسول بولس يؤكد على أهمية أن تكون دوافعنا نقية عندما يتحدث عن كرسي دينونة المسيح الذي سوف يظهر أمامه جميع المسيحيين، فعند الدينونة سوف يكشف الرب الدافع وراء شيء عملناه هنا على الأرض، وسوف يكافئنا فقط على الأعمال التي يكون باعثها مجد الله (١كورنثوس ٤: ٥)، أما ما عدا ذلك فسوف يحترق باعتباره عديم القيمة.

فما نفعله إذن أقل أهمية من السبب الذي يدفعنا لعمله. فإذا كان الهدف من تكريم شخص

غريب أن أؤثر عليه بقلب الراعي إذن فشفقتي سوف لن تنال المكافأة، إنها ثمرة من ثمار الجسد. وإذا رغبت أن يقدر الآخرون اهتمامي بالناس ولكني أحتفظ بهدف إظهار الهدف على الغريب - وإذا واصلت السعي نحو هذا الهدف سواء تمت الاستجابة لرغباتي أم لا - إذن فشفقتي عمل حقيقي من أعمال المحبة. إن هذا مستوى رفيع. فعندما أتامل في معنى الباعث الصحيح وما يطلبه الله مني، أرفع يدي مستسلماً وأصرخ بأني لا أستطيع الوصول لهذا المقياس.

إني أجد داخلي اتجاهاً قوياً يطلب أن يقوم الآخرون بخدمتي، ومن الصعب تغيير هذا المطلب ليتحول لمجرد رغبة. فالفروق بين الأهداف ورالرغبات يسهل تقريرها، ولكن يصعب ممارستها، ومع ذلك فعليّ أن أكون ذو عزيمة موحدة لتحقيق الأهداف التي يضعها الله أمامي، وعليّ أن أنمي قوة الشخصية التي تمكنني من أن أبقى ملتزماً بالخدمة حتى عندما يبدو أنه لا أحد يخدمني خدمة صحيحة. من أين تأتي قوة الشخصية هذه؟

تحدثت ذات مرة مع رجل قضى تقريباً ثلاث سنوات في معسكر اعتقال لأسرى الحرب، وأثناء اعتقاله قرر أن يتعلم معنى وصية الرب أن "أحبوا أعداءكم....وصلوا لأجل الذين يسيئون إليكم". فالوقت الذي قضاه في السجن أتاح له فرصة فريدة ليختبر إن كان الروح القدس يستطيع أن يخلق شخصية من هذا النوع في نيران تجارب الاضطهاد، وقد فعل ذلك فعلاً. لقد أبلغني صديقي أنه تعلم أن يرعى مصالح مضطهديه. كيف يستطيع الحصول على شخصية كهذه؟ إن معظمنا لا يستطيعون أن يحبوا أخاً مسيحياً، دع عنك عدواً يعتقلك ويضربك بلا رحمة. ومع ذلك إذا كان لابد لنا أن نكون أقوياء بالدرجة الكافية لأن نظل ملتزمين بالخدمة للآخرين حتى وإن لم يستجب لرغباتنا. ولكن كيف؟

مشكلة الخدمة

عندما كنت طفلاً صغيراً في بنسلفانيا كنت أحب أن أستيقظ مبكراً في صباح أيام الشتاء الباردة، وقبل أن أرتدي ملابسي كنت أضع وسادة على بعد حوالي خمسة أقدام من جهاز التحكم في الحرارة الذي كان موضوعاً على الحائط بالقرب من الأرض، وكنت أتمدد مع وضع قدمي أمام الجهاز، ومع تدفق الهواء الدافئ على قدمي العارية كنت أشعر بالسعادة والرضى دون أي شعور بالقلق على الإطلاق. لقد استمتعت بالحرارة وكان والدي يدفع الثمن. لقد كان هناك شيئاً مشبعاً فيما يتعلق بالسماح بشخص آخر يتحمل كل المسئولية فيما يتعلق برفاهيتي.

والظروف مختلفة اليوم، فقبل عودتنا للمناخ البارد ثانية، كانت عائلتي تعيش في جنوب

فلوريدا لمدة عشر سنوات، وكلما عمل جهاز التكييف في بيتنا، كان عقلي يفكر في عداد الكهرباء وهو يجري بسرعة مذهلة، والآن جاء الدور على أولادي لكي يشعروا بالراحة والتحرر من الهم بينما والدهم كان يعول الهم بشأن التكلفة المرتفعة لجهاز التكييف. إن ذكريات الهواء الساخن الصادر من جهاز التحكم في درجة الحرارة أثناء الشتاء البارد في الشمال يذكرني أنه كم هو جميل أن نترك أنفسنا تماماً لرعاية شخص آخر وأن نعتمد على شخص آخر ليعولنا. إن الرغبة في أن يعتني بك شخص آخر أقوى منك جزء هام من الطبيعة البشرية، ولأن هذا الميل الذي يجعلنا نسلم أنفسنا لشخص آخر شعور قوي، فإننا نشعر بمقاومة طبيعية لأن يُعتمد علينا، إننا نفضل أن نعتمد على غيرنا.

ومع ذلك فإن يُعتمد علينا هو بالضبط ما يتطلبه الالتزام بالخدمة، فلكي أخدم عليّ أن أقاوم ميلي الطبيعي لأن أؤثر على الآخرين حتى يخدموني. وعندما نجلس صامتين مدة تكفي لأن نفكر في أنفسنا نجد أن لدينا جميعاً تقريباً ميلاً عاطفياً لأن نهدأ مسلمين زمام حياتنا لشخص آخر قوي، وأن نشعر بالأمن لعاطفة المحبة التي يوليها إياها عامل محب. فمن أسباب مشكلة الخدمة هي هذا: كلما صممت على الخدمة أصبحت أكثر إدراكاً أليماً لرغبتي أن يعتني بي شخص آخر.

ولكن وصية بولس لأن نشغل أنفسنا دائماً بخدمة الآخرين يبدو أنها تتجاهل تماماً حقيقة هذه الرغبة الدفينة في قلوبنا. فإذا كان لابد لي أن أساعد شخصاً آخر فأنا لست حراً في أن أسلم زمام قيادتي لشخص آخر، ومع ذلك فهذا ما تتوق إليه نفسي بشدة. فعندما كنت طفلاً لم يكن دفع فاتورة الكهرباء يقلقني، فالإحساس أنك معتمد على موارد الوالدين إحساس لذيذ، ولكن تسليم النفس لشخص ما يتطلب ألا أفكر بالمرة في رفاهية ذلك الشخص.

هنا تكمن المشكلة الحقيقية فيما يختص بمطلب الخدمة: غير مسموح لي بتجاهل تأثير كلماتي على الآخرين. ولذلك لا يوجد شخص على الأرض -بكل معنى الكلمة- يمكن أن أسلم له زمام حياتي بحق. فعليّ أن أتأكد أن كلماتي تناسب حاجات الجميع، ولكن لا أريد أن يقلقني تأثيري على الآخرين، فأنا أفضل أن يهتم الآخرون بتأثيرهم عليّ.

والناس الذين يأخذون هدف الخدمة على محمل الجد والحريصون على منع رغباتهم في الحصول على الخدمة من أن تصبح **أهدافاً**، هم لابد أن يواجهوا عزلة شديدة، فهناك إدراك بأننا على الرغم من أننا قد نطلع الآخرين على خبايانا إلا أننا لا يمكن أن نعتمد على الآخرين. والمسيحي الملتزم بالخدمة لن يسمح لنفسه أن يفعل نفس الشئ الذي تدفعه ميوله الدفينة لفعلها، فهو لن يسلم

نفسه لأي واحد، لأن من يفعل ذلك يخالف التزامه بالخدمة. وحتى لو تخلص من غرض الخدمة وسعى حثيثا لإنهاء عزلته عن طريق خدمة الآخرين له فلن يجد الشبع الحقيقي، قد يخيب ظنوننا أفضل أصدقائنا إما بسبب الاستغراق في الذات أو عدم الفهم الكامل لاحتياجاتنا. فلا مهرب، فالوضع البشري في الحالة الراهنة (حالة السقوط) يدل على الوحدة والعزلة والالتزام بالخدمة مما يعقد المشكلة.

المميزات المدهشة للوحدة

ولكن كما في الأفلام القديمة التي يربط فيها الضحية لقضبان السكك الحديدية عن طريق البطل الشرير إلا أن ذلك ليس نهاية القصة...فإله المفاجآت الرائعة يحوِّل الموقف اليائس مرة أخرى إلى فرصة للتمتع بالفرح الذي لا يوصف، فهناك حل إلهي لمشكلة الوحدة يخلقه الالتزام بالخدمة.

فإذا كان لابد لكلمات التشجيع أن يكون لها تأثير فعال، وإذا كانت جهودنا لتقوية بعضنا البعض في مسيرتنا المسيحية لابد أن تكون أكثر من مجرد كلام يفيض بالحماس، إذن علينا أن نصبح رجالاً ونساء لا يعرفون فقط عن الله، بل يعرفونه جيد المعرفة بالفعل.

كنت شريكاً في الخدمة ذات مرة مع رجل قارب على السبعين من العمر، وكنت أنا في أواخر العشرينات، وكان وعظي عملياً، مناسباً وشيقاً، ووعظه كان قوياً، والفرق إنه كان يعرف الله بطريقة جعلت علاقتي مع الله أشبه ما تكون بالعلاقة السطحية لأحد المعارف. إن طبيعة الله تتطلب معرفة الله معرفة مباشرة، فالطريق إلى معرفة الله يمر مباشرة بوادي الوحدة العميق، ففي الأوقات التي لا يوجد فيها أحد سوى الله نتعلم معرفته بالتمام. فتلك الأوقات -لحظات الوحدة الكاملة- تأتي فقط نتيجة تفريغ حياتنا في حياة الآخرين. عندما لا نعتمد على أحد ليخدمنا وعندما نقبل بشكر التشجيع القليل الذي يأتينا عن طريق الآخرين، تشعر النفس بشوقها العميق لكي تسلم نفسها لشخص قوي يمكن الاعتماد عليه، إننا سوف نشعر بالوحدة العميقة، فإذا رفضنا في تلك اللحظة بثبات أن نساوم على التزامنا بالخدمة، وإذا لم نسلم أنفسنا ونستودعها لأحد اعتماداً على أنفسنا فإن وحدتنا وعزلتنا سوف تزداد حدة.

ففي تلك اللحظات عندما تبلغ الوحدة أقصى درجاتها يجب أن نتجه إلى الله مسلمين له كل شئ في يأسنا، ويجب أن نعهد بأنفسنا تماماً له، حتى إنه إذا لم يستجب لنا فإننا نشعر بإحباط تام ويأس شديد، وعندئذ نعرفه أكثر، فتنمو فينا الطبيعة الإلهية، ويشع مجده فينا بنور ساطع

في ظلام الليل الحالك، فقوته تكفينا تماماً عندما تكون في أضعف حالاتنا ومحبته تتسلل إلى صميم قلوبنا عندما نشعر أننا غير محبوبين.

كنت أشارك هذه الأفكار منذ مدة مضت مع جماعة من الناس في بلد آخر، وبعد إحدى رسائلي اقترب مني رجل في أواخر العشرينات ليحكي لي قصة كان متأثراً بها. فخلال العام الماضي، أجريت لزوجته عملية لقطع كلا ثدييها بسبب السرطان، ومنذ تشخيص حالتها وأثناء إجراء الجراحة وحتى الوقت الراهن كان يحاول جاهداً أن يظل متماسكاً لأجل خاطر زوجته ليكون مصدر تشجيع لها. فألمه واضطرابه وخوفه كاد أن يجعله معوقاً من الناحية العاطفية ولكنه كرس نفسه لغرض واحد وهو خدمة زوجته.

وطلب مني الشاب أن أقرأ مزمور ١٤٢ بصوت عال، وإذ كنت أقلب صفحات الكتاب المقدس أخبرني عن الليالي العديدة التي كان النوم يجافيه فيها، الليالي التي قضاها أحياناً مع زوجته وأحياناً لوحده –ولكن دائماً كانت الدموع تترقرق في عينيه– وحيث كان يقرأ كلمات ذلك المزمور في الصلاة. ووجدت الفقرة وقرأت هذه الكلمات.

عندما أعيت روحي فيَّ وأنت عرفت مسلكي.....(ع٣)

ليس من يسأل عن نفسي

صرخت إليك يارب

قلت أنت ملجأي

نصيبي في أرض الأحياء (ع٤ و ٥)

أصغ إلى صراخي

لأني قد تذللت جداً....(ع٦)

أخرج من الحبس نفسي..

لأنك تحسن إليَّ (ع٧)

وصوتي تهدج عندما كنت أقرأ، ولم تكن عيناي قادرة على احتواء الدموع المترقرقة، وأدركت أني كنت أقرأ كلمات الحياة لهذا الشاب، كلمات بمثابة طريقة نحو الشركة مع الله.

واتجه فكري لكلمات مشابهة في مزمور ٧٣.

من لي في السماء

ومعك لا أريد شيئاً في الأرض..

أما أنا فالاقتراب إلى الله حسن لي (ع٢٥و٢٨).

إن شخصية المشجع يجب أن تكون قوية، إنها يجب أن تشكل وتصاغ في نيران الوحدة عندما لا يكون هناك أحد سوى الله.

والوحدة -تلك الفرصة المدهشة لنعرف الله- تأتي عندما نسلم أنفسنا تماماً لخدمة الآخرين حتى إننا نعتمد على الله وحده ليخدمنا، وخدمته تجذبنا لحضرته حتى نستطيع أن نكلم الآخرين من أرض مقدسة، ولذلك تصبح كلماتنا ذات تأثير قوي لصالح الآخرين.

ملخص

علينا أن نحافظ على التزامنا بالخدمة للآخرين حتى عندما يفشل الآخرون فشلاً ذريعاً في خدمتهم لنا.

إن الالتزام بالخدمة يتطلب ألا نسلم تماما لإنسان آخر ولا حتى نعتمد بالتمام على شخص آخر ليخدمنا. إن ممارسة هذا الالتزام يجعلنا نلمس حاجتنا العميقة لأن نفعل ما لا يسمح لنا التزامنا بفعله: أن نعتمد بالتام على شخص آخر. والنتيجة أن نختبر ألم الوحدة. وخلال لحظات الوحدة القاسية إذا سلمنا أنفسنا تماماً لله معتمدين عليه ليخدمنا فإننا سوف نلتقي بالله، وعندئذ تتقوى كلية وتنهل نفوسنا من فيض محبته. عندئذ نتمكن من مواصلة التزامنا بالخدمة، والوقت الذي نقضيه في حضرته يكون حافزنا للخدمة. وتكون كلماتنا تعبيراً عن العطاء تفيض بالحب الذي أحبنا به، وتكون كلماتنا قادرة على التشجيع.

الفصل السابع

متى نخبر شخصاً آخر بحقيقة مشاعرنا؟

الذين يريدون أن يصبحوا مشجعين يواجهون مشكلة صعبة عندما يلتزمون بهدف الخدمة في كل اتصالاتهم التى يجرونها مع الأشخاص، فالالتزام بالعطاء سرعان ما يرهق الموارد الشخصية ويضاعف من أشواقهم للحصول على ما هم ملتزمون بإعطائه. والوحدة الناتجة عن ذلك لا يجب أن تدفع المشجع على التشاؤم والانسحاب أو السطحية، بل إنها تدفعه بالضرورة ليأس يجعله يتجه لله فقط لطلب العون. وفي هذه الوحدة فإن حقيقة العلاقة مع المسيح تصبح حقيقة يشعر بها شعوراً يغمر وجدانه. ومع ذلك فحتى عندما يشعر بقوة الله المجددة للنشاط والقوة، لا تزال هناك مشكلة تتطلب التعامل الصحيح معها؛ فالمشجعون الجدد لا يزالون يشعرون بعواطف مقلقة، وإني أعتقد أن عمق الشركة في المسيح يمكن أن تقضي على كل العواطف فيما عدا ما هو صحي وبناء، ولكن ذلك النوع من النضوج الروحي في أفضل حالاته أمل بعيد لعدد كبير منا. إننا يمكن أن نلتزم بخدمة تشجيع الآخرين ونصمم أن نثق في الرب تماماً لأجل خدمته لنا، ولكننا لا نزال محاطين بمشاعر مثل الغضب والحقد والقلق والمرارة والشهوة.

فما الذي يفعله المشجع عندما يضايقه الشخص الذي ينوي أن يشجعه؟ كيف نشجع شخصاً يضايقنا؟ أن تمتد خدمة التشجيع لتتعدى دائرة الناس الذين نستمتع بهم، ما الذي تفعله عندما يتخلى أحد الأصدقاء عن القيام بتشجيع شخص يعاني من إحباط قليل في نفس الوقت الذي يكون الإحباط الشخصي بسبب عدم تحقيق الآمال قد أخذ منا كل مأخذ؟ في هذه الحالة لن نكون مستعدين لتشجيع ذلك الشخص.

إن الملتزمين بخدمات التشجيع سوف يختبرون عدة انفعالات يمكن أن تعوق جهودهم للتشجيع. كيف يمكن أن نحافظ على التزامنا بتشجيع الآخرين عندما نعاني نحن أنفسنا من انفعالات سلبية؟ يمكن للبشر أن يتعاملوا مع انفعالاتهم بثلاث طرق. وسوف نفحص هذه الاستراتيجيات ونحدد أي منها يساعد على امتداد خدمة التشجيع. والاستراتيجيات الثلاث هي:

١ - الكبت.

٢- التعبير.

٣- الاعتراف والتعبير الهادف.

١- الاستراتيجية رقم ١
الكبت

امرأة تقية أخبرها زوجها أنه على علاقة حب، وقد اختار توقيت إعلان هذا الخبر لزوجته وهى تستعد للسفر لحضور مؤتمر سنوي للكتاب المقدس، كانت هى المتحدثة الرئيسية فيه، وعلى الرغم من أنها كانت مدركة إلى حد ما بأن هناك شيئاً ما غير سليم في زواجها إلا أن فكرة الخيانة لم تطرأ أبداً على بالها. وقد تحملت أول يوم في المؤتمر على أعصابها ثم استدعتنى عند منتصف الليل، وقد أثرت عليَّ طريقتها في الحديث باعتبارها شيئاً غير مألوف. فحكت لي قصتها كما لو كانت تتكلم عن حزن امرأة أخرى. وعندما سألتها عن حقيقة مشاعرها أجابت قائلة: "إنى أرثي له، فلابد أنه يجتاز وقتاً عصيباً".

فصمتٌ بعض الوقت ثم سألتها "ألا تشعرين بالغضب أو الاستياء، أو على الأقل بأنك متضايقة؟ كيف يمكنك أن تتجاوبي معه بهذا الشكل في حين أن قلبك يكاد ينفطر؟" وكان ردها - "إني أريد فقط أن أكون بمثابة كل شئ بالنسبة له" - كان يوحى بأن عطاءها الظاهري كان يخص انفعالات سلبية فضلت ألا تبوح بها. وبعد عدة جلسات من تقديم المشورة وجهاً لوجه تأكدت لي توقعاتي، فقد كان داخلها يغلي بالغضب الذي كانت تخفيه عن نفسها، وقد تطلب الأمر لمعرفة ما يعتمل في داخلها توجيه أسئلة فاحصة للكشف عن مشاعرها الدفينة. لقد كانت تكبت انفعالاتها.

وخذ مثالاً ثانياً لهذه الاستراتيجية في التعامل مع الانفعالات. أحد عملائي في تقديم الاستشارات كان قد نشأ في بيت من أعرق البيوتات العصرية فكان الأولاد يرتدون وفقاً لأحدث الأزياء، ويأكلون وفقاً لأحدث قواعد الاتيكيت، وكانوا قادة في مدرسة السياسة. وكان العميل رجلاً في الثانية والعشرين من العمر، قد سار على نهج عائلته، فقد تخرج بدرجة امتياز من مدرسة الحقوق وكانت زوجته من خيرة سيدات المجتمع الراقي وكان سجل عائلتها مشرفاً لكل المستويات الاجتماعية، وكانت الشركة التي يعمل فيها تعطيه دخلاً يكفي للإنفاق على قصر منيف وسيارة فخمة.

إن مطالبته بتحديد ميعاد لمقابلتي كان سببه أنه هاجم زوجته لما أسماه نفسه بأنه شكوى

تافهة متعلقة بطول ساعات عمله، وبعد أن هاجمها تراجع للخلف ،خبط رأسه في حافة باب حجرة النوم حتى تحولت رأسه إلى كتلة من الدماء، ثم انهار ووقع على الأرض وهو ينتحب باكياً متشنجاً لما يقرب من عشرين دقيقة، ولما لم يعرف السبب الذي دفعه لهذا الاهتياج طلب مني تقديم المساعدة في صباح اليوم التالي.

في كلتا الحالتين التي رويتهما، فإن طالبي المشورة قد أتقنا فن كبت الانفعالات: "إني لا أريد أن أشعر بشئ ولذا فأنا لا أشعر فعلاً بذلك الشئ". فقد أنكرت المرأة غضبها باسم المسيحية، وكبت الرجل غضبه لأجل المظاهر، وكلاهما كانا يعانيان من نتائج إساءة التعامل مع الانفعالات العنيفة بإنكار وجودها.

قبل أن ينصحنا الرسول بولس أن نلاحظ كيف نتكلم يأمرنا أن "نتكلم بالصدق" مع بعضنا البعض وأن نتعامل مع الغضب بسرعة بطريقة تجلب المصالحة (أفسس ٤: ٢٥و٢٦)، فالشخص الذي يشعر بالغضب يكون على حافة ارتكاب الخطية، وعندما نغضب يكون من السهل أن نخطئ بالتنفيس عن انفعالاتنا في وجه الآخرين دون مراعاة التأثير المدمرة لهذه الانفعالات، ولكن تجنب خطية إطلاق العنان لمشاعرنا الغاضبة بيننا وبين أنفسنا أننا لسنا غاضبين ليس هو الحل.

فالمسيحيون لا يصح أن يتظاهروا بأي شئ، فسواء كنا نشتهي أو نقلق أو نطمع أو نغتاظ أو نكره علينا أن نعترف بحقيقة مشاعرنا في أي لحظة، معترفين أمام أنفسنا وأمام الله أننا غاضبون أو أي شئ آخر. إن الله يدعونا أن نشجع الناس الذين يضايقوننا أو يحبطوننا، فنحن سوف نشعر بالغضب أو الانزعاج في بعض الأحيان. إن الله يدعونا أن نعيش كبشر له نقائصه، أن نناضل ونكافح وسط عالم ملئ بالمشكلات والإحباطات. إننا سوف نشعر بالتوتر وخيبة الأمل والقلق والذنب وعدم الأهلية. وفي محاولاتنا جاهدين أن نصبح مشجعين مهتمين بالآخرين، ليس من المفروض أن نضع بركان انفعالاتنا الجامحة تحت غطاء التظاهر والإنكار، فكبت المشاعر قد يخلق الانطباع بأننا ناضجون روحياً (وقد نخدع أنفسنا والآخرين)، ولكن هذا لن يفيد نضوجنا الحقيقي. إن الكبت يخلق الضغوط والزيف، فالناس الذين تعتمد قوتهم على إنكار المشاعر السيئة لا يمكنهم التكلم بكلمات لها القوة على التشجيع المؤثر.

٢- الاستراتيجية رقم ٢

التعبير

يتحدث علماء النفس أحياناً عن شئ يسمونه "الاضطرابات العصبية الكسبية"، وهو

اضطراب عـاطفي منشـؤه داخل الكنيسة، فـهم يعـتـقـدون (ولهم العـذر في ذلك) أن الكنائس الإنجيلية عـمومـاً، والكنائس الأصـولية بنوع خاص تحبذ الكبت كأفـضل استراتيجية مقبولة للتـعـامل مع الانفـعـالات السلبية، والاضطرابات التي تأتي عـقب الكبت تدرج تحت مـسـمى، "اضطرابات عصابية".

ولعلاج الانهيار النفسي الذي ينجم عن طريق الكبت الديني، أصبح علماء النفس مغرمين بالتوصية بالتعبير العاطفي كالترياق الشافي للكبت العاطفي، فإذا كانت الانفعالات التي لم يتم التعبير عنها تسبب مشاكل، فالمنادون بالإفراط في التنفيس عن الانفعالات يقولون إن التعبير عن الانفعالات يزيل المشاكل، ولكن السماح بالتنفيس غير المنضبط للانفعالات يستبدل مرضاً بمرض أخطر.

في بداية ممارستي للاستشارة نجحت بعد جهد كبير أن أساعد امرأة تشعر بالكبت بأن تعرب لي عن مشاعرها العدائية تجاه زوجها حين كان يدخل مترنحاً وهو ثمل في الساعات الأولى من الصباح، وقد جاءتني في الجلسة الثانية وعلى وجهها نظرة الرضا والاعتداد بالنفس قائلة: "أعتقد أني شفيت، فعندما جاء زوجي منذ ليلتين في الثانية والنصف بعد منتصف الليل تفوح منه رائحة الخمر، تعاملت مع غضبي، فقد كنت أغلي من الغضب، ولذا فقد انتظرت حتى ذهب إلى الفراش، ونهضت وذهبت إلى حجرتي وألقيت عليه كل الأحذية التي أمتلكها، لقد كان ثملاً حداً حتى أنه لم يستطع الحراك، ولذا فقد تغلبت عليه! وبعدها شعرت أني أفضل بكثير.

إن عميلتي قد شفيت بالتأكيد من الكبت ولكنها أصيبت بنقيضه مع الثقة بالنفس ومع ذلك فأرجو ألا يجيز -أي مستشار مسئول- علمانياً كان أو مسيحياً -مثل هذا السلوك باعتباره سلوك صحيح من دلائل الصحة العقلية. فإطلاق العنان للانفعالات دون ضابط ليس دليلاً على التقدم، وأن الانفعالات السيئة لم تعد موجودة والاستراتيجية الكتابية للتعامل مع الانفعالات لا تعني التعبير بلا ضوابط ولا الكبت المرضي. فالكبت يخلق توترات نفسية تقوي الأقنعة الدفاعية، ولذلك تعطل التشجيع. والتعبير غير المنضبط يحرم الناس من فرصة اختبار قوة المسيح حتى عندما تثور الانفعالات القوية في الداخل، فكلا الاستراتيجيتين لن تقوى جهودنا لنصبح مشجعين.

فما الذي سوف نفعله بالانفعالات السلبية، انفعالات الكراهية؟ كيف نقوي التزاماتنا بالتشجيع عندما تجد مشاكل الانفعالات طريقها نحو قلوبنا؟ إذا كان من الخطأ أن نكبت أو نعبر عن انفعالاتنا فما هو الحل؟

٣- الاستراتيجية رقم ٣
الاعتراف والتعبير الهادف

هناك أوقات يكون من الصواب فيها أن تعبر عن الانفعالات القوية غير المهذبة. وهناك مثال كتابي واضح نجده في طرد الرب للصيارفة من الهيكل (مرقس ١٢:١ وما بعدها، يوحنا ١٢:٢ وما بعدها)، وهناك أمثلة أخرى، فالرسول بولس كتب كلمات قاسية لتوبيخ كنيسة كورنثوس، وعندما وقع بطرس فريسة لتأثير المتهودين، قاومه بولس مواجهة (غلاطية ١١:٢) وهو تعبير لا يدل على تبادل رقيق للكلمات. وفي العهد القديم، نجد في مزامير استنزال اللعنة كلمات قاسية تجاه الأعداء - لاحظ بنوع خاص مزمور ٩:١٣٧.

ليس الغضب وحده بل الحزن العميق والألم يمكن أن نعلنهما بحق للآخرين، فأصدقاء لعازر شهدوا دموع المسيح عندما وقف بجوار القبر، وبعد ذلك سمع بطرس ويعقوب ويوحنا كلمات مليئة بالألم العميق تخرج من فم المخلّص وهم مستيقظين معه في جثيماني، وقد عبّر بولس بحرية لأهل تسالونيكي وآخرين عن حزنه العميق إذ كان قلقاً على الحالة الروحية للكنيسة.

يتضح من هذه الأمثلة أن الانفعالات السلبية يمكن ويجب أن نعلنها للآخرين بطريقة كتابية، ولكن متى؟ وكيف؟ علينا أولاً أن نعترف بيننا وبين أنفسنا وأمام الله بحقيقة مشاعرنا (وبذلك نتجنب الكبت). والسؤال عندئذ يصبح، متى يكون من الصواب أن تخبر شخصاً آخر بما نشعر به؟

هناك اقتراح توضيحي للتعامل مع الانفعالات الجامحة مسجل في حزقيال ١٥:٢٤-١٨ . ففي هذه الفقرة يخبر الله حزقيال أنه سوف يأخذ زوجة النبي المحبوبة، وبعد أن أعلن الله ما كان ينوي أن يفعله فإنه أمر حزقيال في الحال أن يمتنع عن أي إعلان ظاهري للحزن، فهو يأمر حزقيال بأن "يتنهد ساكتاً".

ويأمر الله لحزقيال أن يتنهد ساكتاً، فهو لا يوصى بالكبت، والنبي لا يتظاهر بأن موت زوجته لم يولّد حزناً، ومع ذلك فالتنهد بصمت كان يعني أن يمتنع عن التعبير الظاهري عن الحزن. لماذا؟ هل من الخطأ أن نبكي علناً لموت شريك الحياة؟ لماذا كان من الخطأ أن يبكي حزقيال على قبر زوجته بينما كان مقبولاً أن يبكي المسيح على قبر لعازر؟

عندما بكى الرب، فإن دموعه لم تكن عائقاً أمام قصد الله من الحدث. بل إنها في الحقيقة قد دعمت هذا القصد، ولكن بكاء حزقيال كان سيطمس رسالة الله التي أراد إعلانها لشعبه

المتمرد وهي أن الدينونة القادمة على خطيتهم كانت مريعة للدرجة أنها بالمقارنة بموت الزوجة المحبوبة كان لا يستحق أن تذرف دمعة. والمبدأ الذي نستخلصه من ذلك أنه علينا أن نعترف تماماً أمام الله بما نشعر وأن نختبر هذه الانفعالات الداخلية إلى التمام، ولكننا قد نعبر عن انفعالاتنا فقط عندما يخدم هذا التعبير أغراض الله، ولإقرار هذا ببساطة علينا أن نتعامل مع انفعالاتنا (١) بالاعتراف سراً بمشاعرنا في التوقيت والطريقة لهدف الخدمة. و (٢) إخضاع التعبير عن مشاعرنا في التوقيت والطريقة لهدف الخدمة.

ولأن البعض يعتقد أن عدم التعبير عن الانفعالات الجامحة يمكن أن يكون مضراً من الناحية النفسية فمن المهم أم نفهم نقطة هامة: إن الإنفعالات تسبب المشاكل ليس عندما تظل حبيسة بل عندما تظل غير معترف بها.

فشفاء الكبت لا يتطلب التعبير الكامل عن كل انفعال، فالتعبير ليس مضاداً للكبت بل هو الاعتراف: إنه اختيار واع موضوعي لأي انفعال يوجد. إن المشاكل السيكلوجية يمكن أن تنمو بطريقة أخرى، فنفترض أن شخصاً ما صرح بأنه يشعر بشئ معين ولكنه يرفض أن يعبر عن الانفعال بدافع الخوف (وليس بدافع الاهتمام بمقاصد الله). فالتعبير عن مشاعرنا يمكن أن يجعلنا معرضين لنتائج خطيرة تهددنا شخصياً. لاحظ كيف يمكن أن يحدث ذلك.

أسرَّ لي عضو كنيسة، إنه كان غاضباً من قائد جماعة دراسة الكتاب المقدس الأسبوعية، وقال إنه لا يواجه مشكلة بخصوص الكبت فهو على علم بما يشعر، وعندما استفسرت منه عما يفعله بغضبه أجاب: "لا شئ، فنحن أصدقاء له ولزوجته، وزوجاتنا على صلة وثيقة كل منهما بالأخرى، ولو أخبرته بحقيقة شعوري لأنه يؤثر على صداقة زوجتي بهم، فسوف لا أسمع منها ما يرضيني، فلا شئ يستحق إثارة زوبعة".

إن هذا الرجل لا يعاني من الكبت ولا هو في نفس الوقت يعبر عن غضبه، لقد كان يعلم ما يشعر به ولكنه لم يُعلم أحداً بذلك، ومع ذلك فأسبابه لعدم التعبير عن غضبه ليس له علاقة بالتزاماته من نحو المقاصد الإلهية، فبدلاً من ذلك فقد كان يخشى النتائج غير السارة التي قد يعاني منها.

لاحظ ارتباك وحيرة هذا الرجل فيما بين الهدف والرغبة، فقد كان هدفه أن يرضي الله ويرضي أخيه المسئ، ولكن هدفه الحقيقي في الواقع أن يتجنب إثارة الزوابع، وربما يكون هذا صحيحاً لكنه لا يستحق أن يندرج تحت الأهداف. ما الذي يفعله المتسجع الناجح لو كان هو الشخص

الغضبان؟ لا يجب أن يكبت غضبه ولا أن يعبر عنه دون التفكير في الخدمة، ولا أن يفضل عدم التعبير عن غضبه بدافع الخوف من النتائج، إن مبدأ الاعتراف والتعبير الهادف يمكن أن يعمل على أربع مراحل في مثل هذا الموقف:

أولاً، عليه أن يقضي وقتاً مع الرب، وهو يعيد ترتيب أهدافه ورغباته مؤكداً التزامه بهدف الخدمة.

ثانياً: يجب أن يؤكد أن الخدمة هي هدفه بالبحث عن طرق التعبير بلطف لقائد الجماعة.

ثالثاً: بعد مناقشة الموضوع مع زوجته -يؤكد لها حساسيته تجاه الموضوعات ذات الحساسية المتصلة بالموضوع وأن يطلب رأيها في التوقيت والكلمات، وعليه أن يطلع الأخ المسئ على مشاعره بهدف تحقيق المصالحة.

رابعاً: سواء أصبح أخوه ساخطاً وانسحب أو اعتذر بحرارة، عليه أن يعفو عن أخيه بالاستمرار في الصلاة لأجله والبحث عن طرق مناسبة لإظهار المحبة والاهتمام به. ما الذي يجب على المشجعين أن يفعلوه فيما يتعلق بمشاعرهم؟ لا يجب على الشخص أن يكبت هذه المشاعر بل أن يعترف بمشاعره بالكامل لله، وبينه وبين نفسه، وهذا يسمح له أن يختبر سراً الثقل الكامل للعاطفة (كما يوضح نحميا ١:٤)، ثم مع الالتزام الثابت والواعي بهدف الخدمة، عليه أن يقرر إن كان التعبير عن تلك المشاعر سوف يحقق أغراض الله، والنصيحة التي تأتي من مسيحي غير متحيز وناضج تكون مفيدة غالباً في اتخاذ هذا القرار الصعب، فإذا كان التقدير أن التعبير ملائم فعليه أن يصرح بمشاعره للشخص المقصود، وإذا لم يكن كذلك عليه عدم الإعلان عن مشاعره كعمل من أعمال خدمة الله.

ملخص

معظمنا مهما كنا ناضجين روحياً، سوف نختبر انفعالات سلبية كالغضب والقلق أو الجشع.

على المشجعين إدراك أن الانفعالات يمكن أن (١) تكبت. (٢) يعبر عنها. (٣) يعترف بها ويعبر أو لا يعبر عنها حسب هدف الخدمة.

الكبت يتضمن التظاهر ،والكتاب المقدس لا يجيز إنكار الحقيقة، والتعبير مع عدم التفكير في صالح الآخرين نوع من الأنانية المفرطة. فكل من الكبت والتعبير دون تمييز استراتيجيتان غير كتابيتين للتعامل مع الانفعالات والسلبية.

على المشجعين أن يسمحوا لأنفسهم أن يشعروا بوطأة انفعالاتهم، ولكن بعدها يخضعون تعبيرهم عنها لمقاصد الله.

إن رفض التعبير عن الانفعالات لأي سبب بخلاف الخضوع الإرادي لهدف الخدمة سوف يخدم مصاعب شخصية، والتعبير الاختياري للانفعالات المعترف في إطار الخدمة هي الاستراتيجية الكتابية للتفاعل مع الانفعالات السلبية.

وسوف نركز اهتمامنا في بقية الكتاب على عملية التشجيع نفسها.

الجزء الثاني

عملية التشجيع

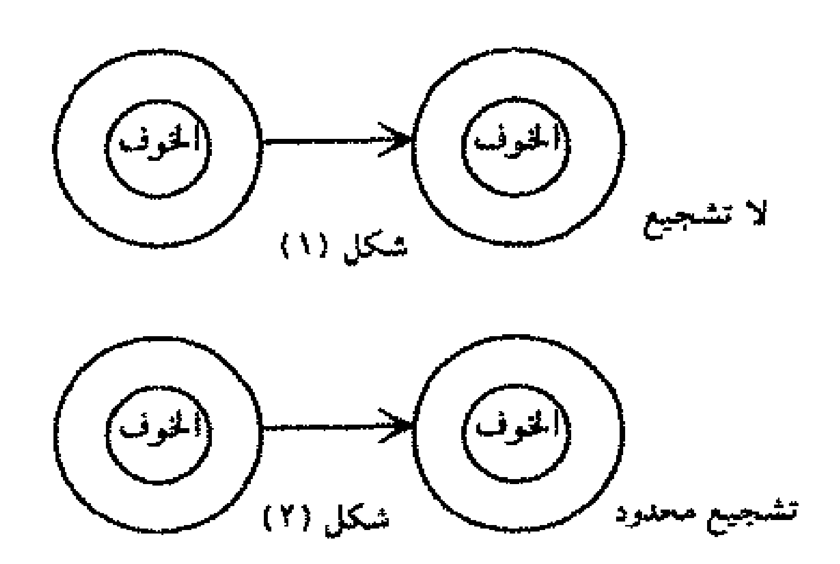
كيف يؤدي التشجيع دوره؟

من الخطأ أن نفكر في التشجيع كمجموعة من الكلمات المحددة أو العبارات. فالتشجيع يعتمد على الكلمات بأقل من الدوافع وراءها. فالكلمات التي تشجع (١) باعثها المحبة و (٢) موجهة نحو الخوف. هاتان الحالتان يجب أن يقابلا بكلمات التشجيع، دعنا نلقى نظرة على هاتين الحالتين بالتفصيل.

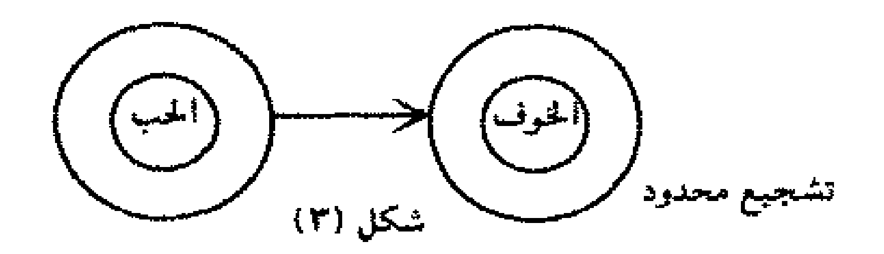
الحالة الأولى: الكلمات التي تشجع هي الكلمات التي باعثها المحبة وليس الخوف أي أن الكلمات التي تقال لا يجب أن تكون غير حقيقية.

الحالة الثانية: الكلمات التي تشجع ليس الهدف منها إعادة ترتيب كلمات غير حقيقية، بل بقصد تقليل الخوف الداخلي.

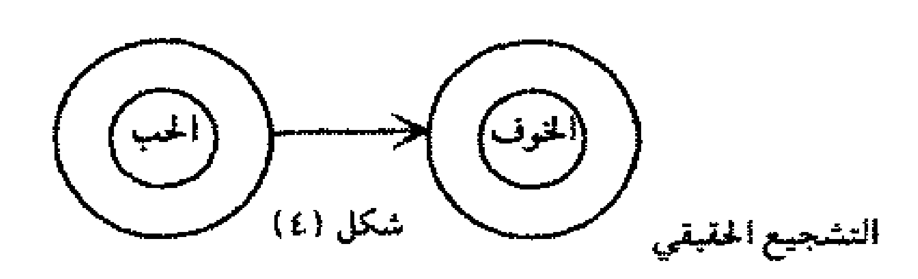
والكلمات التي تقال من قناع إلي قناع آخر لا تشجع (شكل ١)، وكلماتك غير الحقيقية لشخص خائف شكل (٢) ربما تعطي تشجيعاً مؤقتاً. فمثلاً عندما تكون كلمات شخص غير حقيقية هي "اهتمام رعوي" فيكون هذا الاهتمام اهتماما مزيفاً. ونفس الشئ ينطبق على الكلمات الحقيقية من قلب محب تكون مفيدة (شكل ٣). وعندما يقدم شخص محب حقاً بدون حكمة نصيحة سطحية لشخص متألم، قد يشجعه، فالتشجيع الحقيقي يحدث عندما تصدر الكلمات من قلب محب موجهة نحو متألم (شكل ٤).



شكل (١)
شكل (٢)



شكل (٣)



شكل (٤)

الحالة الأولى: بدافع المحبة

عدد لا يحصى من المواعظ قد استخدمت لإيضاح عديد من القصص الإخبارية عن مواطنين صالحين شهدوا هجوماً وحشياً على أحد المارة الأبرياء، ولم يقدموا أي شئ من المساعدة. والشئ المضحك في القصة يدل على قناع مظهري ولكنه خادع. إن السبب الذي يسوقه المارة تبريراً لعدم استجابتهم: "إننا لا نريد التدخل - فهذا أمر خطر".

إن المسيحية هي تدخل من الألف للياء، فليس هناك مثل لتدخل المحبة أعظم من التجسد الذي بموجبه أصبح الله إنساناً بالفعل بهدف تحمل العقاب المريع الذي تتطلبه عدالة الله من البشر الخطاة.

والمخلص المقام من الأموات والذي لا يزال بالجسد، وهو القادر أن يتصل بنا في كل اختباراتنا وتجاربنا، يدعونا لحياة التدخل في حياة الآخرين، فمطلوب منا أن نفرح مع الفارحين ونبكي مع الباكين، وأن نسترد العصاة ونناشد المتمردين ونقوي الضعفاء - بالأقوال والأفعال نشجع الآخرين

للسير في طريق القداسة (رومية ٢ : ١) . والباعث الوحيد الذي يحركنا حتى تصل لحياة الآخرين بالتشجيع هوالمحبة. فكلماتنا يجب أن تكون نابعة من محبة غير زائفة وأصيلة لله والناس. ولكننا نتراجع، كالشخص الخائف الذي يراقب الجريمة، نرغب أن نظل بعيدين عن التدخل، فنبقى بعيدين بالانسحاب وراء أقنعتنا ، وقد نتجاوب مع الناس بنقد وتحليل وثرثرة وحب استطلاع وربما باهتمام، ولكننا نادراً ما نظهر نوعاً من التدخل الذي نجده في التجسد. إن كل شئ بخلاف التدخل يأتي كشئ طبيعي، واستجابتنا الفطرية تجاه أخ يضايقنا هي الغضب. والذين لا يتفقون معنا في التفكير ندعوهم ضيقي الأفق، وعدم المسئولية من قبل الزملاء في العمل أو الذين يشاركوننا نفس الحجرة تثير الانتقاد ، وليس شيئاً طبيعياً أن نتجاوب مع أقنعة الآخرين باهتمام وحب.

لماذا يكون عدم تدخلنا وابتعادنا هو رد فعلنا الطبيعي؟ لماذا يعتبر الاهتمام الذي يدفعنا للتدخل غريباً علينا؟ ولماذا نميل أن نتصل بالناس من وراء أقنعتنا؟ حتى وإن كنا نحس بشوق للعلاقات الحميمة (لو أخذنا الوقت الكافي للنظر لأنفسنا) ، لازلنا نبحث عن طرق لتجعلنا بعيدين. فعندما يسئ إلينا شخص ما وتحلق مشاعر الغضب أمامنا حائلاً قد تنفجر في المسيئ إلينا أو نعبس أو نتجنب التعامل مع المشكلة. إن كثيراً من الناس أصبح لديهم مهارة حقيقية في تحويل دفة الحديث بعيداً عن المناطق الحساسة والاهتمام بالأمور التافهة. لماذا لدينا هذا الميل المتشبث للاتصال بالناس من خلف أقنعة دفاعية؟ فحتى نشخّص ونجد حلاً لهذه المشكلة لن نستطيع أن ننمى خدمة التشجيع.

واحد من أفضل أصدقائي قد سبب لي ما يقلقني بشأنه منذ وقت مضى، فخلال مراقبتي له في أثناء أوقات الشركة مع الآخرين عرفت أنه كان يتعامل في موضوع هام في حياته بطريقة خاطئة. والمشكلة كانت تتضخم. وكلما أساء التعامل مع الموقف ازدادت المشكلة سوءاً وتعقدت الأمور بالنسبة له. ولم يكن من الصعب إدراك أنه كان يائساً، فمتاعبه كانت تبدو أصعب من أن يتغلب عليها ، وأردت أن أشجعه وأحفزه على المحبة والأعمال الصالحة.ولكني شعرت أنه من الأفضل أن أصلي لأجله دون التحدث معه في الموضوع. لماذا؟

بعد قليل من التأمل اكتشفت بوضوح أني لم أكن شغوفاً لأخاطر بأن أسبب ارتباكاً للعلاقة الطيبة والمسرة بيني وبينه، وفضلت الحديث السلس المعتاد فيما بيننا بدلاً من المضاعفات المحتملة لمحاولة مناقشة موضوعات حساسة. وقد واسيت نفسي لبعض الوقت بأن قلت لنفسي إن كلمات مثل "كيف حالك؟" و"جميل أن أراك" تعتبر مشجعة إلى حد ما ، وأخيراً قلت لنفسي إن أصناف

الطعام التي أقدمها لصديق جائع لا تفيده في شئ بل إنها تعد نوعاً من القسوة خاصة إذا كانت ثلاجتي مكدسة بكل أنواع الطعام.

وبعد اقتناعي بمخاوفي الدالة على الأنانية، صليت طلباً لفرصة الحديث المباشر مع صديقي في الموضوع، وبحثت عن وسيلة للتحدث إليه في الموضوع. وذات يوم، عندما وجدت تعبيرات وجهه الحزينة متمشية مع كلماته المحبطة انتهزت الفرصة وأخبرته بقلقي بشأنه، وتكلمت بوضوح وبطريق مباشر موضحاً له ما كنت أعتقد عما في داخله، ولأن روح الله قد ملأ الحديث الذي يدور بيننا بمحبة تحول دون النقد، كانت النتيجة أن سرى التشجيع لكل منا، لي بسبب انفتاحه على التغيير وله بسبب أنه قدم له دليلاً على عنايتي واهتمامي به. وتساءلت فيما بعد لماذا كان الأمر صعباً لي في البداية، واستنتجت ثانية أن العقبة كانت هي الخوف أن أفقد شيئاً أقدره وأستمتع به، وخفت أن يسبب تدخلي توتراً غير مريح. لقد كان خوفاً، ككل المخاوف سوى خوف الله، هو الذي سبب الاستغراق في الذات.

إحدى عميلاتي كانت معروفة لكل معارفها أنها إنسانة ودودة ولطيفة وحلوة المعشر، ولو تم ترشيح شخص ليصبح مشجعاً مؤثراً لكانت هي أول من يصلح لهذا العمل. ولكن كانت هناك مشكلة بالنسبة لها: فلم يكن هناك شخص يشعر أنه قريب منها بنوع خاص، فالجميع كانوا يستمتعون بوجودها، ولكن لم يقل أحد إنها "أفضل صديقة"، إن ابتسامتها الفورية وكرم ضيافتها يظهراها أنها مدعاة للعلاقات الطيبة ،ولكن كان التأثير عكسياً. ولقد جاءت لمقابلتي بسبب شعورها بالوحدة وإحساس بالفراغ الذي تحول إلى اكتئاب، واعترفت لي في مكتبي إنها كانت تشعر بمرارة تجاه أمها، والغيرة بسبب الوقت الذي يضيعه زوجها خارج المنزل، والقلق المرضي بشأن أطفالها، وأنها تعاني من أصدقائها الذين يطمعون على الدوام في حسن معاملتها لهم دون أن يظهروا أي نوع من الاهتمام بها، ثم قالت في النهاية: "لو قلت لأي شخص عن حقيقة مشاعري، فإني أخشى ألا يحبني أحد".

وخلافاً للانطباعات الأولى فحلاوة هذه المرأة وسحرها لم يكن تعبيراً عن الحب، فهي لم تكن سوى أقنعة قصدت بها أن تحمي نفسها من الأذى، إن الكلمات الرقيقة الصادرة من فمها لم تكن لها قوة حقيقية على التشجيع، لقد كانت صادرة من قناع وليس من قلب محب، ولم تكن متعاطفة مع الناس إطلاقاً في العطاء، والتدخل في أسباب آلامهم، لقد كانت تعيش في برج عاجي معزول عن العالم يحيط به خندق من الكياسة التي باعتها الخوف الذي يجعل الناس يقفون بعيداً عنها.

يجب أن تتذكر أن الكلمات التي باعثها الخوف ليس لها القوة على التشجيع، إنها تغطي جرحاً ولكنها لا تشفي إطلاقاً، والحب وحده يقدر على الشفاء. والكلمات غير الحقيقة - كالكلمات غير المفيدة الموجودة في أفسس ٤:٢٩. فلو وصفنا الكلمات أنها مشجعة فيجب أن تصدر بدافع المحبة، ولكن كيف يمكن الانتقال من الخوف للحب، ومن التحدث بكلمات غير حقيقية للتحدث بكلمات المحبة؟

تحدثت مع رجل كان نادراً ما يعبر عن الغضب مع أي واحد خاصة مع زوجته، وقد اعتبر طريقته الرقيقة فضيلة كبرى، حتى أدرك أن عدم استعداده للتعبير عن الغضب لا يعكس الحب بل الخوف من فقدان العلاقة. هذا هو لب الموضوع. فمن الطبيعي جداً أن نحافظ على الالتزام تجاه علاقاتنا الشخصية، وهو الالتزام الذي يخلق شعوراً بعدم الارتياح كلما شعرنا بميل للمخاطرة للتدخل البناء في حياة شخص آخر، ومعظمنا يخاف من التهديد الذي يمكن أن يتعرض له إحساسنا بالسعادة والارتياح.

جلست مؤخراً بجوار شابة في فصول مدرسة الأحد لم أكن أعرفها، وقبل بداية الدرس قدمت نفسي وسألتها عن اسمها. وأثناء الدرس قدمت إجابة خاطئة -تبعث على الضيق- على سؤال من الأسئلة الأولية، فتعثر المدرس قليلاً في محاولاته للتغلب على حرج اللحظة، وقال شيئاً مثل "حسناً، نعم، كان يمكن أن تكون الإجابة جيدة لو كان السؤال مختلفا"، ورأيت الشابة تحمر خجلاً، وتبتسم بخوف، وتعدل من ملبسها. هنا كانت الحاجة ملحة لقليل من كلمات التشجيع.

وعند قرب انتهاء الدرس، شعرت بميل طاغ لتشجيعها، فقلت: "قولي أهلاً لأصدقائك"، وواصلت موجهاً حديثي للأصدقاء: "سوف تكون على خير ما يرام، إنها لم تعد تشعر بالإحراج على أي حال، لقد، نسيت كل شئ يتعلق بإجابتها الخاطئة أو على الأقل، فإنني أثق أنها تريد ذلك". والآن ما الذي يمنع شخصاً مثلي -والذي يكسب لقمة عيشه بالحديث للمجروحين، من أن يتحدث بضع كلمات بسيطة ومشجعة لشابة في حاجة ماسة إليها؟ السبب هو الخوف، ليس الخوف المفزع من الرفض، بل الخوف من أن يكون الموقف محرجاً. لذا كان من الأفضل بالنسبة لي أن أتحدث عن التفسيرات الكتابية مع المدرس.

وسواء كان سبب الخوف هو الصد أو لمجرد عدم الارتياح، فالحل النهائي واحد: يجب أن أكون على استعداد لتقبل الإساءة (كبيرة كانت أم صغيرة) وأن أتحمل الخسارة (سواء كانت خسارة تشمل كل شئ أو خسارة الارتياح الاجتماعي). فعندما أتقبل ما أخشاه وعندما أقرر أني على استعداد لتحمل ما يحدث مهما يكون، هل يفقد الخوف قوته (١ يوحنا ٤:١٨). إن محبة المسيح

الكاملة تمدني بما أحتاجه لمواجهة مخاوفي، وفي المسيح لي علاقة لا يمكن أن أفقدها، علاقة تكفيني لو فشلت كل العلاقات الأخرى، لي شبكة أمان لا يمكن اختراقها حتى عندما أجرؤ على السير فوق حبل مشدود لأتدخل في حياة الآخرين. عندما أعلن بنفسي، عن طريق فعل إرادي، أن أكون على استعداد لخسارة كل العلاقات الإنسانية (التوافق، الاعتراف، الحب، الخ) إذا كانت الطاعة لله توجب عليّ ذلك، سوف أتحرر من كل معوقات الخوف، وعندما أتحرر من الخوف بأن أخسر أي علاقة، أقترب من حافز الحب الحقيقي. عندما ألتقي بإنسان غريب شعر بالإحراج في مدرسة أحد أو صديق مقرب لا يستطيع التعامل مع مشاكله، تكون كلماتي ذات قدرة على التشجيع لو كان باعثها الحب. لاحظ التناقض المظهري في القول: لكي أحب شخصاً، يجب أن أكون على استعداد أن أخسر علاقتي معه، فالتعلق بأي شخص أو أي شئ سوى الله هو نوع من الوثنية في أكمل صورها، فالوثنية في الأصل هي خوف من الإله الذي يعتقدون فيه.

والتنفيذ العملي لهذه الأفكار رفيعة المستوى ليس أمراً معقداً. فعندما أتأمل في الحديث للشابة الخجولة في مدرسة الأحد عليّ أن أتقبل أفكاري وأسيطر عليها. عليّ أن أفكر "إذا اقتربت منها قد تكون هناك لحظة من الإحراج الاجتماعي، وقد يكون رد فعلها سئ وتنصرف بعيداً عني، فلا شك أني سوف أكون أكثر ارتياحاً لو اخترت أن أتجنبها، ولكن الراحة ليست هدفاً لي. إرادة الله هي هدفي، وأنا أريد أن أكون وسيلة للبركة، ولو حاولت أن أشجعها، لن أكون مطيعاً لله فقط ومعيناً لها، ولكن علاقتي بالله سوف تتقوى أيضاً. وأن ذلك يستحق بذل الجهد. دع عنك الخوف أو عدم الخوف، سوف أفعل كل ما في وسعي لتشجيعها، إنها تبدو على استعداد لتقبل كلماتي". إن الكلمات التي لها القدرة على التشجيع العميق هي الكلمات التي مبعثها الحب وليس الخوف.

الحالة الثانية: موجهة نحو الخوف

لكي تكون مشجعاً يجب أن تكون الكلمات باعثها الحب. هذه هي الحالة الأولى. والحالة الثانية بنفس الأهمية: يجب أن تكون الكلمات موجهة نحو الخوف. فإن محبتي لشخص خائف، هي الإعداد النفسي لتشجيعه.

فكلمات التوبيخ والحث والاقتراح والتعليم أو العطف يجب جميعاً أن تفي بهذين المطلبين، إذا كان لابد لها أن تحقق مقاصد الله وتصلح ككلمات تشجيع. وتوجيه كلماتنا لشخص خائف يسهل النطق بها ولكن غالباً ما يساء فهمها، فكثيرون يفكرون بهذا المنطق: "إن عملية التشجيع هذه فيما يتعلق بدفء العلاقات والتأييد والقبول لا قيمة لها، إنها تفشل في مواجهة المشكلة

الحقيقية، وتدل على نظرة غير صحيحة للخطية، فالناس بحاجة لتأييد أقل. وحث أكبر على خلع الإنسان العتيق ولبس الجديد".

والناس المحبين للسيطرة والنفوذ (والذين نادراً ما يكون لديهم أصدقاء حميمون) يضغطون بلا رحمة على الآخرين لكي يمتثلوا للالتزامات المفروضة عليهم، وهم يطبقون الضغوط بكل طريقة ممكنة لإجبار الآخرين على الحفاظ على الفرص التعبدية والشهادة للمسيح وحضور الكنيسة، ودفع العشور، وبعض الناس بناء على أمزجتهم يستجيبون لهذه الضغوط ويبدو أنهم يتقدمون في الطريق نحو النضوج الروحي، وآخرون يتمردون، وفي كلتا الحالتين لا يتجه القلب لله تماماً.

المذهب المسيحى الذي لا يزال شائعاً والذي ينادي بمحبة الذات والذي يمكن تلخيص ما ينادي به في هذه العبارة "يجب أن تتعلم أن تحب نفسك" يخلق رد فعل مضاد من جانب الناصحين والمنذرين. ويستمر أصحاب المذهب قائلين "إننا بحاجة أن نكون ودودين مقدمين الاهتمام للآخرين بلا شروط، والنصح الذي ينادي بالنظام والضغط للوفاء بالالتزامات كلها أشياء معوقة للنمو الروحي. فالناس بحاجة لجو يشعرون فيه أنهم يلقون قبولاً من قلب محب حتى يحدث النمو، فالنضوج الشخصي لا يتم إلا في سياق الحب.

إن هؤلاء الناس قد اقتربوا من المنطقة الخطرة التي يتبنون فيها مذهب الفلسفة الإنسانية، وهي فلسفة غير كتابية تؤكد على الصلاح الداخلي للإنسان وتقول إن المشاكل تنجم عندما يعوق المجتمع التعبير عن ذلك الصلاح بوضع نظام ظالم للقوانين والتحريم وما يجوز وما لا يجوز، وعلى المسيحيين التخلص من تلك الفكرة تماماً بالاعتراف بالنتائج الجذرية لسقوط الجنس البشري في الخطية. فالحقيقة هي أن الناس ليس لديهم ميل طبيعي لتوفيق أوضاع حياتهم حسب البرنامج الإلهي المتفق مع طبيعة الله وشخصيته، فالابتعاد عن طريق البر شئ طبيعي بالنسبة لنا تماماً كما أن الوثب طبيعي بالنسبة للجواد غيرالمروض.

والتجديد الروحي بالروح القدس يقدم لنا حافزاً جديداً وأهدافاً جديدة، ولكن ميولنا الخاطئة تبقى، ولذلك نحن بحاجة للمناشدة والتوبيخ والعقاب والكتاب ملئ بذلك، والنبي عاموس كان بإمكانه أن يحتقر فكرة أن اليهود في عصره كانوا متعاونين وليسوا في حاجة سوى لبيئة تغمرهم بالحب حتى تنمو وتزدهر نفوسهم وتثمر محبة وأعمالاً صالحة. فالكتاب المقدس يعلمنا أن "نحرض" بعضنا بعضاً على المحبة والأعمال الحسنة (عبرانيين ١٠: ٢٤). فمجرد قبول الناس بحالتهم الراهنة حتى يألفوا حياة التقوى ليست استراتيجية كتابية يقصد بها التشجيع.

فالتشجيع لذلك لا يجب تعريفه بأنه يعني إما المناشدة والتحريض العنيف أو القبول والحفاوة بحرارة، فكلاهما متضمنان في عملية التشجيع، ولكن لا شئ منهما يستطيع أن يعطينا تعريفاً لجوهر التشجيع. فالتشجيع يتوقف على دافع الحب في قلب المشجع والحكمة التي تجعله يميز احتياجات الآخر بدقة، وقد تكون الكلمات التي يصاغ بها التشجيع فيهما مناشدة وتوبيخ وتقويم وتأنيب وتعليم وتفسير وعطف وتذكير وتأكيد أو الإفصاح عما بالداخل، فإذا كان الحافز هو المحبة والشئ المستهدف هو الخوف تكون الكلمات مشجعة.

وعندما تحدث ذلك الشيخ التقى مع الشاب الذي صلى صلاة اختلطت فيها المفاهيم اللاهوتية، كانت كلماته نابعة من اهتمام وقلب محب وعكست إدراكاً لما تعرض له الشاب من تشويش، والنتيجة كانت حدوث التشجيع.

ولأني أدركت خوف المرأة وحرجها من أن تبدو غبية في مدرسة الأحد فإن كلمات التحية البسيطة كانت مشجعة لها.

لاحظ هذا: إن الكلمات التي تستهدف الخوف لا تتحدث بالضرورة علناً عن الخوف، ولكن تتحدث بها دائماً شخص يكون مدركاً لخوف الطرف الآخر، إني لا أنادي بضرورة أن تحتوي كل جملة تشجيع على بيان عن الخوف، ولكنني مصرّ على أن كل جملة تعكس إدراكاً بأن الناس يشعرون بالحاجة والخوف، والمشجعون يجب أن يذكّروا أنفسهم على الدوام بأن الناس الذين يحتكون بهم يواجهون مشاكل عويصة في الحياة والتي لولا نعمة الله لكانت هذه المشاكل قد أرّقتهم في نهاية المطاف. فهذا الإدراك الواعي يمكن أن يقدم القوة المشجعة حتى في أحاديث الحياة اليومية.

قد يقترب منك شخص ويسألك: "كيف حالك؟" فترد عليه بسرعة: "بخير، شكراً". إن التبادل الموجز للتحية مسر وطيب وسرعان ما ينسى، والحدث لا يزيد عما يقوله موظف البنك بعد أن تكون قد أودعت مبلغاً من المال "نهارك سعيد"، ومع ذلك فهناك شخص آخر يمكن أن يحييك ويسألك نفس السؤال وشئ ما في داخلك يستجيب بصورة أفضل عندما تقول "بخير، شكراً" فإنك تحس بنوع من اللهفة في إجابتك، وتشعر أن اللحظة ذات معنى، وتمضي وأنت أكثر إيجابية، وهناك وثبة في خطوتك".

نفس الكلمات ونفس السؤال ونفس الإجابة، ولكن التبادل الموجز للحديث الأول كان عادياً وروتينياً مملاً، والآخر ملئ بالحيوية ودفء المشاعر. من أين جاء الفرق؟ الإجابة عميقة بقدر ما

هي بسيطة، فالسؤال الأول كان متجهاً من قناع إلى قناع، من دافع لخدمة الذات إلى شئ ما خارجي في شخصيتك. والثاني كان متجهاً من الحب إلى الخوف، من قلب الخدمة إلى شخص ينظر إليه كشخص ذي قيمة ومناضل.

إن خدمة التشجيع تتطلب أن يكون لدى المتشجع بعض الإدراك بما يحدث داخل الناس، وأن يقول كلمات تعكس نظرة حقيقية للناس باعتبارهم شيئاً ذا قيمة، وتأثير التشجيع أنه هو تحفيز للأمل الذي يوجد الحلول لكل مشكلة، والأمل يحفز الناس لمزيد من الحب ومزيد من الأعمال الصالحة والمثابرة في حياة التقوى، بالرغم من التعب والتجارب، والنقطة الجوهرية: التشجيع ليس فناً يستوعب، إنه حساسية تجاه الناس وثقة في الله يجب تقويتها وإعلائها.

والكلمات التي تستهدف الخوف تجلب التشجيع، والكلمات التي تستهدف الأقنعة تولد الضغط، عندما يبلغني شخص أنه يتفهم كفاحي أو على الأقل أنه يحاول مخلصاً أن يفعل ذلك، وعندما تعكس كلماته إدراكاً بمشاعري، أشعر أن أسراري قد افتضحت، وأنا أخشى الافتضاح، وفكرة الأقنعة مبنية على حمايتي من الافتضاح، ولكن عندما أقف عارياً أمام صديق مخلص، وأسمع كلمات تقدرني كإنسان له قيمة، أشعر بقوة التشجيع، فأنا قد شوهدت كما أنا ومازال هناك رجاء، فقد أخذت أشعة الليزر وقد فحص الدكتور الأشعات وواجه حقيقة حالتي، وابتسم. قد تكون الجراحة مطلوبة، والألم لابد منه لاسترداد ما فقد لكنني سوف أعيش.

إن المثل الكامل للتشجيع موجود في علاقتنا بالمسيح، فالرب يسوع يعلن أننا خطاة، ويكشف كل أقذارنا، والتشخيص أردأ مما كنا نخشاه: "ليس ساكن فيَّ أي في جسدي شئ صالح" (رومية ٧:١٨). نحن نتذلل في حضرته، ونحن نخاف من أن ننظر إلى وجهه الغاضب، ننتظر النطق بالصد الذي نستحقه. نسمع كلمات تتراقص أمام أنظارنا، كلمات غير متوقعة مما يجعلنا نفغر أفواهنا دهشة، ثم نستمع ثانية، ولجرؤ على النظر، ولكن هذه المرة ونحن نضحك برفق على ما يدهشنا: "أنا لا أدينك، إني أعفو عنك، إني أحبك وأريدك أن تكون جزءاً من خطتي الأبدية لكي تعلن الأخبار السارة الخاصة بالقبول والحب".

وأشعر بتشجيع دائم، لقد تكلم إليَّ بدافع محبته ليزيل مخاوفي. إن محبة الله الكاملة تطرح الخوف، ومحبتنا الفاترة – وهي محاكاة باهتة ضعيفة لمحبته يمكن أن تقلل الخوف، والناس سوف يشعرون بالتشجيع عندما يكتشفون خوفهم عن طريق التمييز، ليزول عن طريق الحب.

إن خدمة التشجيع تنطق بكلمات باعثها الحب.

ملخص

كلمات التشجيع باعثها حب المتكلم وموجهة نحو خوف السامع. والكلمات التي مبعثها خوف المتحدث (أي الكلمات الصادرة عن قناع) وموجهة نحو الخطوط الدفاعية للسامع (أو الأقنعة) تولد الضغط، إنها لا تشجع. ولكي يستطيع المتجمون أن يتحدثوا بدافع الحب، عليهم أن يكونوا مستعدين لتحمل ما يخافونه -خسارة العلاقة مع الآخرين- وهم على ثقة أنه على الرغم من أن الجميع قد يتخلوا عنهم إلا أن المسيح لن يتركهم.

وبالاعتماد على المسيح وحده طلباً للعلاقة، يجب على المشجعين أن يظلوا مدركين أن الناس ذوي قيمة وأنهم مليئون بالخوف أيضاً. وإذ يتسلحون بهذا الوعي الذي ينعكس في كل ما يقولونه فإن كلماتهم تصبح مشجعة.

الفصل التاسع

التشجيع: البيئة المناسبة لإحداث التغير

منذ مدة مضت كنت في مناقشة مع مستشارين آخرين تركزت حول السؤال الهام "ما الذي يغير الناس حقاً؟"، وكنا جميعاً ننتمي للمذهب الإنجيلي، ملتزمين بتقويم تفكيرنا وفقاً للكتاب المقدس، وقد اتفقنا على أن الروح القدس هو الوسيلة التي لا غنى عنها لإحداث التغيير، فلا توجد أي واسطة أخرى تقودنا نحو البر الإلهي سوى عمل الروح القدس.

ومع ذلك فقد تطرق اهتمامنا إلى ما هو أبعد من هذا الإجماع الأساسي، لقد كنا نتساءل عما نمتلكه كمستشارين له القوة على إحداث تأثير حقيقي؟ ما الذي يمكن للمستشارين أن يقدموه كشيء ذي فائدة حقيقية؟ هل هو إلمامنا بالطبيعة البشرية. ووسائل التعبير اللفظية المتخصصة وقدرتنا على إقناع الناس بالقبول وقوة الإقناع وإدراكنا للمشكلات السيكلوجية وطرق المعيشة ذات التأثير الفعال؟ إن لأطباء الأسنان المهارات المطلوبة لاستعادة السن التالف، فما الذي يمتلكه المستشارون من مهارات؟ وقد انقسمت الإجابات على السؤال إلى قسمين جماعة شعرت أن أهم شئ محوري في الاستشارة هي العلاقة بين المستشار والشخص الذي يطلب الاستشارة، والعناية الحقيقية المعبر عنها عن طريق التفاهم مع الأفراد يمكن أن تخلق نوع التغيير الذي يرغب المستشارون المسيحيون أن يحققوه.

أما القسم الثاني فقد عبر عن وجهة نظر مختلفة تماماً، مع أنه لأول وهلة قد يبدو أنه مجرد اختلاف في التأكيد على أشياء معينة. فطبقاً لهذا الخط من التفكير، فالعامل المؤثر في إحداث التغيير ليست العلاقة بل الحقيقة المقدمة بوضوح وسلطان، ووظيفة المستشار تحديد الانحرافات عن الحقيقة في فهم الشخص وسلوكه ثم تقديم الحقيقة المفترى عليها بطريقة تتطلب استجابة – إما الطاعة أو العصيان. لقد شعرت بقلق فيما يتعلق بكلا الموقفين، وقد خطر على بالي أنه ربما هناك شئ جوهري يربط فيما بينهما. لقد فكرت في آيات كثيرة من الكتاب المقدس تتحدث عن المحبة والقبول تجعلني مهتماً بوجهة النظر الأولى، ولكن التأكيد الكتابي على الطاعة للحق كانت تتطلب التمسك بالموقف الثاني أيضاً. وبعد مزيد من التفكير اهتديت إلى فكرة أن التغيير يمكن أن يحدث عندما **تقدم الحقيقة في إطار من العلاقة**، فربما العلاقة ذات الاهتمام العميق والنظر

بعين الاحترام للطرف الآخر هي البيئة المناسبة لإحداث التغيير، إنها تخلق جواً يمكن فيه سماع الحق الإلهي دون اتخاذ الاحتياطات الدفاعية. ولذلك يمكنه أن يتغلغل داخل الكيان الإنساني.

إن الجانبين -العلاقة والحق- يسيران جنباً إلي جنب كالفنجان والقهوة، فلا غنى لأحدهما عن الآخر. والتركيز على العلاقة بدون تركيز مماثل على الحقيقة ينجم عنه تورط غير موجه. والذين لا يشعرون بدفء مشاعر الاستشاري يقولون إنهم يتقدمون وإن مشاكلهم تقل ولكن من الصعب التأكد من أن الحركة تعكس تقدماً حقيقياً نحو النضوج المسيحي. ومن الناحية الأخرى، فتقديم الحقيقة بدون تمييز واع لرغبة الناس في بناء علاقة وأيضاً مجتمع ذات هوية وذلك لحاجة الناس للعلاقة والهوية. فهذا لا يفعل شيئاً سوى تكديس الناس في إطار قانوني. قد يتغير السلوك ولكن الحقيقة الداخلية سوف تكون نوعاً من الامتثال للأوامر دون اختيار حرية ومحبة المسيح. إن العلاقة بدون حقيقة تؤدي إلى عاطفة ضحلة، والحقيقة بدون علاقة تولد الضغط ثم الاحتكاك، وأخيراً التحرر من الوهم أو الكبرياء.

نحن بحاجة لكل من العلاقات والحقيقة، ومكاتبنا الاستشارية تحتاج لكليهما، وعائلاتنا كذلك، وكنائسنا بالمثل. وأهم استراتيجية فعالة لإحداث تقدم محسوس نحو التقوى الحقيقية هو تقديم الحقيقة في إطار من العلاقات. إن العلاقة تحدث ثقوباً في الأقنعة الدفاعية بالإقلال من الخوف الكامن، ومن ثم انفتاح الناس على الحقيقة. والمفاهيم الكتابية والمبادئ يمكن بعدها أن تصل للمركز العصبي للشخصية مستبدلة الخوف ومحفزة للتبكيت والتوبة بالإله المحب القدوس.

فإذا كان عمل المعلم هو تقديم الحق بوضوح، فعمل الجسد تنمية العلاقة عن طريق خدمة التشجيع. ويحدث كثيراً أن يناشد المعلمون الناس على التغيير، وقد يتغير هؤلاء الناس ولكنهم قد يتغيرون سطحياً فقط، وقد يحضرون اجتماعات الكنيسة بانتظام، ويستيقظون مبكراً للفرصة التعبدية الصباحية ويتعلمون توصيل رسالة الإنجيل للآخرين، ولكن يظل هناك شئ ناقص، فهم نادراً ما يلحقون بالإثارة الهادئة لمعنى التقدم نحو المجد، إن تقديم الحق للمسيحيين الذين لا يجدون تشجيعاً في كنائسنا لا يحدث الأثر المطلوب لازدهار المسيحية القائمة على الكتاب المقدس. ولكن الكنائس التي لا تؤكد تعليم كلمة الله لحساب "السلوك بموجب حقيقة محبة الله لإتمام وتأكيد العلاقات" ليست أفضل من سابقتها. إن المرء لا يمكن أن يختبر الحق بدون معرفته أولاً، والتركيز على أجزاء فقط من الحق وإهمال الرؤيا الكتابية، مداها وعمقها لن ينمي الشخصية المسيحية القوية الناضجة، وما يبدو أنه نمو روحي سوف لا يكون في الحقيقة أكثر من روح معنوية عالية سوف تنهار في نيران التجربة.

فإذا كان لابد من أن يكون لدينا كلا الاثنين الحقيقة والعلاقات، علينا أن نتصور الكنائس التي تقدم الحق للناس الذين يستمتعون بعلاقات للإقلال من الخوف والذين يشجعون بعضهم بعضاً. تأمل التأثير الذين يمكن للتشجيع أن يحدثه في حياة الكنيسة المحلية. ماذا يحدث عندما تقدم الحقيقة – من على المنبر في مدرسة الأحد عن طريق الدراسات الكتابية وفي المؤتمرات الخاصة والندوات– لكنيسة لا تقدم خدمة التشجيع وكنيسة أخرى تقدم هذه الخدمة؟

تقديم الحقيقة لكنيسة لا تجد خدمة التشجيع

"ياليت عظاته كانت عملية أكثر من ذلك" هذه شكوى مألوفة تسمع فى أماكن وقوف السيارات بعد انتهاء خدمات صباح الأحد. يتحدث الراعي عن أشياء لا تقدم لي أي عون حقيقي بالمرة. إني أتساءل إن كانت لديه أي فكرة عن شكل الحياة للشخص العادي؟ وبعد ذلك عندما تصل الشكاوي لآذان الراعي، فالكنيسة يجب أن تساند جهوده لتكون مناسبة أكثر للناس.

يحدث كثيراً أن العظات التي يطلق عليها لفظ "مناسبة" تتحدث عن الله أقل مما تتحدث عن الناس. فالقصص الشيقة تحل محل التفسيرات الدسمة، والأسلوب البليغ يحل محل القوة الروحية، فالتعليم القوي الذي يكشف عن الكنوز المخبأة في الكتاب المقدس يضحي به على مذبح الحاجة للوصول للناس في أماكن عملهم. وإعداد العظات يصبح مهمته فحص واستقصاء "ما يريده الناس" بدلاً من البحث عما "يقول الله"، وينزلق الراعي نحو المنحنى الخطير الذي يكاد يجعله أن يخبر الناس ما يريدون سماعه.

عندما يستمع الناس من وراء أقنعة لن يتأثروا لسماع الحق، وغرضهم من حضور الكنيسة ليس أن يجدوا العون اللازم للنمو فى طريق النضوج المسيحي، بل أن يواصلوا مسيرتهم في الاتجاه نحو حياة الراحة. فالحق الكتابي لا يناسب شخصاً مدفوعاً نحو هذا الهدف بأكثر مما تفيد التوجيهات للوصول إلى آلاسكا مسافراً في طريق نحو فلوريدا ، إن أصحاب الأقنعة لديهم ميل للاحتفاظ بالراحة الشخصية إلى حد ما، ولكي يحققوا ذلك فإنهم يتجنبوا بإخلاص أن يفحصوا أنفسهم في ضوء الحق الكتابي، وعندما يستمعون للوعظ الكتابي تبدأ الشكاوي "العظات في الحقيقة لا تفيد كثيراً". والراعي يستجيب للشكاوي معتقداً أن العظات التفسيرية لا تغير حياة الناس، ويرى الحضور يقل شيئاً فشيئاً عندما يؤكد على دراسة الكتاب المقدس بجدية ويصمم مخطئاً أنه يملأ عقول الناس بالحقائق المجردة بدلاً من الحق الواهب للحياة. ولذا يغير طريقته في

الوعظ، ولكن المشكلة قد لا تكون في الوعظ، فقد يكون العيب في الاستماع، وربما تكون المشكلة الحقيقية أن أغلبية الحاضرين لسماع العظة لا يجدون التشجيع، وقد أغلقوا على أنفسهم وراء أقنعتهم، لتحصين أنفسهم ضد الإحساس بالحق.

عندما يوجه النقد للمواعظ بأنها غير "ملائمة" فلا ينفع التغيير من الوعظ الكتابي إلى الوعظ "لمواجهة الاحتياجات"، فإذا كان الوعظ كتابياً، فهو مناسب، ولكن إذا كان الوعظ الكتابي يبدو غير ملائم فلربما يستمع الناس إلى الوعظ من خلف أقنعتهم.

إن الرعاة الذين هجروا التركيز على التعليم الكتابي في مواعظهم لصالح الأسلوب الشخصي الديناميكي يجب عليهم إعادة النظر في ذلك، فعندما يعلن الوعاظ نصاً كتابياً ثم يقدمون حديثاً مثيراً لا يتفق مع النص، فهم يفشلون في دعوتهم، فيستحسن أن يعودوا للتبشير الكتابي وفي نفس الوقت يواجهون جماهير الحاضرين بنظرة جادة. هل نحن نمارس التشجيع؟ هل هو مفهوم؟ هل القديسون مهتمون بتشجيع بعضهم البعض؟

إن الاستجابة السليمة للشكاوي بأن العظات غير ملائمة، هي مساعدة الناس على تغيير دوافعهم من الاختباء خلف الأقنعة الواقية إلى الخدمة التي تمجد المسيح. وهذا التغيير يمكن إحداثه بالتشجيع. وبدون عملية التشجيع، فسوف يستمر الناس في الاستماع من خلف أقنعتهم ولن يمكن للحق أن يتغلغل داخل نفوسهم. عندما يستمع شخص لا يجد التشجيع للحق الإلهي فسوف يحدث أحد أمرين. فإما (١) إن المبادئ الكتابية لن تخترق أقنعته أو (٢) إن هذه المبادئ تزيد من خوفه فتزيد من أقنعته. وهذه البدائل تتمثل في التجارب التي مر بها ڤيك ورالف Vic and Ralph.

ڤيك رجل أعمال ناجح، مهندم الثياب وأنيق، ورجل مجتمعات تجده لبقاً ومتحدثاً في معظم المواقف العامة. ونشأ في أسرة متوسطة الدخل، وأبوه لم يكتشف أبداً الطريق نحو اكتساب الثروة ولكنه كان يعاني من الدخل المحدود، وكان والديّ ڤيك زوجين ناجحين منذ مدة طويلة ولكن زواجهما كان مهدداً بين آن وآخر بالخلافات الزوجية حول المال. ويتذكر ڤيك سماعه سيلاً من الشكاوي الدائمة من أمه حول زيادة ما يخصص من مال للإنفاق المنزلي على شئون المنزل، وكان ڤيك يعاني أيضاً من الضغوط، فوراء نظرة الثقة يوجد خوف عميق داخله، فهو يقول: "عليّ أن أكون ناجحاً أكثر من والدي وإلا فسأموت تعيساً مثله تماماً". وحماسه لطلب ملكوته أولاً قد أكسبه دخلاً مريحاً ومنزلاً جميلاً في منطقة سكنية رائعة، وسيارتين حديثتي الطراز،

وعضوية أحد النوادي الشهيرة، وتناول المشروبات الروحية العديدة قبل العشاء بمثابة إعلان عن تحرره من مسيحية الطبقة الوسطى ليصبح متمتعاً بالحياة المرفهة والاكتفاء الذاتي والنجاح. ولأن ڤيك يتظاهر بأنه مسيحي فنجاحه في هذا الصدد يتضمن حضور الكنيسة، والصلاة قبل تناول الوجبات، وبعض الفرص التعبدية مع العائلة من آن لآخر. ولكن كل هذه الأشياء تصلح أن تخبئ حتى عن نفسه الإحساس العميق بعدم الاستحقاق والذي يدفعه لكي يظهر بمظهر النجاح. إن خوفه عميق وأقنعته سميكة. إن معظم الذين في الكنيسة يشبهون ڤيك، فهو شخص لطيف ولكن لا أحد يعرفه على حقيقته، لا أحد يقترب منه بالدرجة الكافية ليرى حقيقته، ومخاوفه بعيدة عن الأنظار ومخبأة جيداً لدرجة أنه حتى لا يدرك أن غرضه في الحياة أن يثبت نقطة معينة ويقلل من خوفه.

ولأن لا أحد يفهمه، لا أحد يشجعه حقاً، ولأن الخوف يسود بهدوء على حياته، بأقنعته لازالت ثابتة في مكانها وكثيفة للدرجة أنه لن يسمح بشئ ينتقص من إحساسه الزائف بالأمان. إن ڤيك لا يرى فقره الروحي. ولقد أعطانا هوشع النبي صورة مماثلة لوصف حالة الأمة اليهودية المرتد في أيامه "رش عليه الشيب وهو لا يعرف" (هوشع ٧:٩).

إن علامات الشيخوخة الأخلاقية كانت واضحة ولكن الناس كانت تظن أنهم في عنفوان الصحة الروحية. وقد وصف هوشع حقيقة أن علامات الانهيار الأخلاقي والتي يجب أن تكون بادية للعيان لا يراها الناس الذين أصيبوا بالانهيار، ووجه التشابه أنه ليس طبيعياً ألا ندرك دلائل كبر السن. فعندما أقابل أصدقاء لم أرهم منذ سنين أستمع كثيراً لتعليقات مثل: "لقد ازداد وزنك قليلاً" أو "قليل من الشعر الأبيض حول صدغيك". هل يفترضون أني لم ألاحظ ذلك؟ أحياناً أشعر أني مدفوع للاستمتاع بالرد الانتقامي قائلاً "إنك بدين وقصير ووجهك به تجاعيد أكثر مما كنت أعتقد"، ولكن هذا لن يضيف شيئاً لما يعرفونه عن أنفسهم، كما لم تضيف ملاحظاتهم إلى معلوماتي شيئاً جديداً، فمن الطبيعي أن نرى بوضوح دليل التدهور الجسمي.

ومع ذلك فالناس تخاف أن تنظر لنفسها بأمانة وأن ترى علامات الانهيار الأخلاقي، أن تحدق بأنظارها إلى ما وراء الأقنعة وتكتشف الجشع والخوف والكبرياء. ولقد وجد الكثيرون منطقة مريحة ونحن لا نريد أن يعبث أحد بها. أعتقد أن هناك كثيرين مثل ڤيك يرنمون في جوقات الكنائس ويخدمون في مجالس إدارة الكنائس، إنهم عميان بالنسبة لنور الحق الكتابي بغض النظر عن مراكزهم الكنسية، وسنوات عديدة من التدريب على مواجهة التهديد قد جعلت عملية

الإنكار شيئاً آلياً. إن فيك يقدر على سماع العظات دون إحساس بالتبكيت، إنه راض عن نفسه ورضاؤه يزداد باختياره عدم الاهتمام بالحق.

ورالف مختلف، فهو لا يشعر بالأمان وهو عامل، موقعه عند الخط الفاصل بين الغنى والفقر، وهو ليس موهوباً بما فيه الكفاية وكذلك زوجته، وهو أب لأطفال صغار، وليس لدى رالف الأدوات اللازمة لوضع كل الأقنعة الواقية التي تحميه من الخوف أن يصبح عديم النفع وغير مهم. إن أقنعته بخلاف أقنعة فيك لا تترك له مجالاً لنوع من الرضى عن النفس، وأفضل ما يمكن عمله هو أن يخفف من ألمه بمشاهدة التليفزيون وعدم التفكير في حالته.

إن اسم رالف في عضوية الكنيسة لا يثير أحداً، وبينما نرى فيك يسلم على الناس ويتحدث معهم بدعابة، يأخذ رالف بضع دقائق محاولاً إخفاء مشاعر العزلة، وعندما يستمع رالف للراعي وهو يذكر سامعيه بأن الشعب المسيحي يجب أن يفرح بالله تراه يهز كتفيه شاعراً بالخواء الروحي يسري في بدنه. لقد وضع ثقته في المسيح في أحد معسكرات الشباب عندما كان يبلغ من العمر ١٦ عاماً ولم يجرب الشعور بالحياة الفضلى الذي حاول أن يجدها. والآن فهو يستمع لقراءة عما يجب أن يعمله ويشعر به، ويعد الله أن يقرأ كتابه المقدس بأكثر إخلاص، ويقوم بدور القائد الروحي لكنيسته. وهو يحاول مدفوعاً بضغوط قوية أن يكون حسبما ينبغي أن يكون، ولكن مجهوداته تذهب أدراج الرياح كما حدث في عشرات المرات السابقة، أي أنه ببساطة قد فشل. فهو إنسان فاشل ولا شئ يستطيع تغيير هذه الحقيقة المرعبة، ربما يثابر قليلاً على أمل أن حسن نيته قد يأتي بثمر وأخيراً يكف عن المحاولة، إنه يثور ضد النظام الجائر الذي يشير بإصبع الاتهام لإفلاسه الروحي دون تقديم خطة عملية لإحداث التغيير. ويتحول للشراب قليلاً والتوقف من آن لآخر أمام أحد مكتبات الكبار. قد يكون ذلك خاطئاً ولكن ذلك يعطيه شيئاً من الارتياح، شيئاً من البهجة لا تقدمها له الكنيسة، وبعد ذلك يذهب للكنيسة بصورة متقطعة، وتزداد الخلافات المنزلية، وتصبح زوجة رالف قلقة، وتفضي بقلقها لمدرس مدارس الأحد للكبار، ويكون رده "أرجو أن الكنيسة تستطيع عمل أي شئ"، فبعض الناس لا يرون بطبيعتهم أن يسلكوا الطريق الإلهي، وكل ما نستطيع أن نفعله أن نصلي "والكنيسة تشطب اسمه".

إن فيك ورالف يمثلان طرفي نقيض بالنسبة لنوعين من الناس تكون أقنعتهم أكثر أو أقل نجاحاً، وكلما كان القناع أكثر فاعلية زاد احتمال أن تولد الحقيقة رضا عن النفس، وكلما كان

أقل فاعلية زاد احتمال أن تسبب الحقيقة اليأس والتمرد. إن الأعضاء الذين لا يجدون تشجيعاً يصبحون إما راضين عن أنفسهم دون وجه حق -مع الظهور بمظهر الروحانية- أو يصابون باللامبالاة وعدم الاهتمام.

تقديم الحقيقة لكنيسة تجد خدمة التشجيع

هناك إمكانيات كبيرة في التشجيع، لاحظ كيف أن الحياة يمكن أن تختلف بالنسبة لفيك ورالف لو أن شخصاً قد استفاد من الوقت المطلوب لكي يعالجهما بتمعن وليس علاجاً سطحياً. يلاحظ أحد المؤمنين المتفهمين أن فيك شخص يرتدي أقنعة، وكجزء من التزامه بخدمة المسيح وكنيسته فهو يصمم على أن يقوم بالخدمة من نحو فيك، وعن طريق إظهار المحبة الحقيقية له، تنشأ علاقة يعرف فيها المشجع أن هدفه الأساسي هو تقليل الخوف وليس تغيير الأقنعة، وهو لا يواجه فيك بسرعة فيما يختص بعدم نضوجه الروحي وبأولوياته الخاطئة.

وعندما تزداد العلاقة، يفصح فيك بالمزيد عن دخيلة نفسه مما يساعد المشجع اللمّاح على أن يرى الجزء المنظور من جبل ثلج الخوف الداخلي عند فيك، ويضع الخوف في قالب كلمات قائلاً له: "يا فيك من المهم حقاً أن تكوّن مالاً وأن تظهر أدلة على رخائك، ولا بد أنك ستواجه المتاعب إذا لم تجد المال".

لاحظ العنصرين الهامين في هذه الجملة المشجعة: (١) إن الخوف مصاغ في كلمات مفهومة بالنسبة للشخص الخائف. (٢) الكلمات تحمل معنى القبول الحقيقي للطرف الآخر كشخص مهم (بالرغم من كونه مخطئاً)، فهناك كشف لما بالداخل بلا رفض، وهذا هو معنى التشجيع.

والنتيجة تظهر في تناقص الخوف لدى فيك، وبالتدريج يضعف تعلقه برموز النجاح بطريقة غير مدركة، وتتواجد الثقوب في أقنعته مما يهيئ الفرصة لروح الحق أن يعمل داخله، ثم عندما يستمع فيك لتعاليم الكتاب المقدس يبدأ في الإحساس بالرغبة في أن يسير في طريق الله، ويختار -كما يختار الطفل أن يأكل قالباً من الآيس كريم- أن يقضي وقتاً أقل في النادي ومزيداً من الوقت في ممارسة الأنشطة الكنسية..فبدون تأثيرات التشجيع والمناشدات الكتابية قد تدفع فيك لحضور الكنيسة مرات أكثر، ولكنه يفعل ذلك بنفس الطريقة التي يأكل بها الأطفال الجزر: كنوع من أداء الواجب وعن امتعاض. ولكن بالتشجيع فإن الحق الإلهي يحفزنا بطرق إيجابية. إن فيك ينمو روحياً. ولنفترض أيضاً أن رالف وجد من يصادقه، حاول أحد الأعضاء المشجعين أن يقترب من رالف على أمل تأكيد قيمته كشخص على الرغم من ظروفه القاسية. وعندئذ يستجيب

رالف، ويبتسم بشقة عندما يقترب منه المشجع ويوافق على مقابلته لتناول القهوة بعد خدمة المساء.

وعلى الرغم من جهود التشجيع المخلصة فإن رالف يبتعد ببطء عن الأمور الروحية، وتعليقات التشجيع تثير ابتسامة باهتة ،والدعوات لتناول القهوة ترفض في معظم الأحيان، وحضور الكنيسة ودراسة الكتاب المقدس تصبح أقل انتظاماً، ويشعر المشجع بأنه محبط. ما الذي حدث؟ هل التشجيع فشل في تقليل الخوف واختراق الأقنعة؟

المشكلة إن الناس ليسوا خائفين فقط ولكنهم عنيدون. فقلب الإنسان شرير، والناس مصممة على التعامل مع الحياة بدون الإيمان بالله والركوع أمامه. إن مشكلة رالف لا تكمن فقط فى التعامل مع أقنعته. فخوفه ليس العقبة الوحيدة أمام النمو الشخصي، إن قلب رالف الشرير يرفض ببساطة أن يؤمن بالله. ولذا فإن رالف ينهار، وسبب عدم اهتمامه لا يمكن إرجاعه للفشل في التشجيع.

الختام

عندما يقدم الحق الإلهي جيداً لجماعة لا تجد التشجيع ينتج عنه إما الرضا عن الذات أو الإكراه على شئ معين، والراضون عن أنفسهم يبدو أنهم روحيون خاصة فى الكنائس التي تقيس النجاح بقياس الحجم والمشروعات المعمارية وتنوع البرامج، والمكرهون على عمل شئ قد يستجيبون لأي مستويات من الروحانية يفرض عليهم (الاشتراك في حملات لجمع التبرعات، الحضور لخدمة مساء الأحد، تدبير وقت منتظم للخلوة الهادئة حتى وإن كان ذلك يتم بصورة آلية...الخ). أو إن الخائفين المكرهين على عمل شئ معين قد يكفون عن المحاولات ويصبحون متمردين أو لا مبالين بالنمو الروحي.

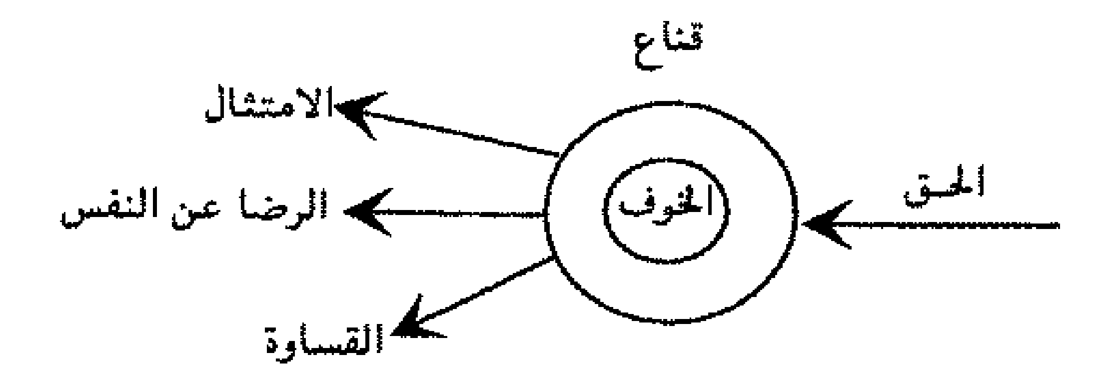
وعندما يقدم الحق الإلهي بصورة جيدة لمجتمع يلقي التشجيع فإنه بصفة عامة يعمل على تهيئة الجو للنمو الروحي أو التمرد الحقيقي، ومن المفارقات أن الكنيسة الناجحة مليئة بالناس الذين ينمون أو يتمردون، ولكى تكون الكنيسة ناجحه عليها أن تقدم الحق في جو من علاقات التشجيع

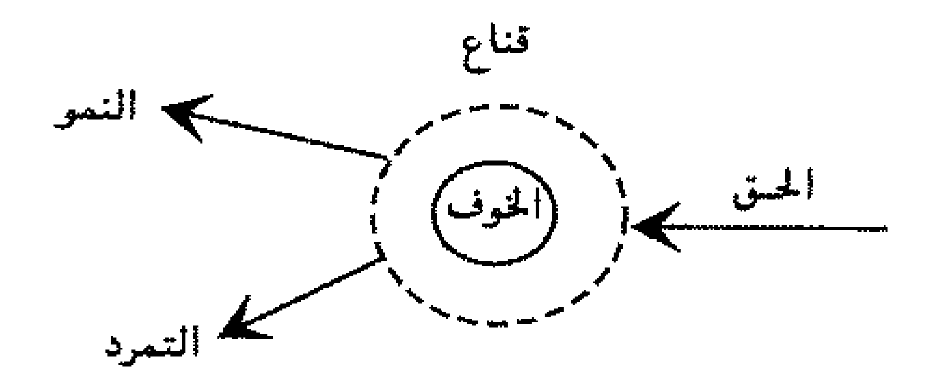
ملخص

الحق المقدس للناس الذين لا يجدون علاقات تشجيع عموماً لن يدركوا مقدرته على تغيير حياة الناس. والعلاقات القائمة على الود والتشجيع ولكنها تهمل توجيهات الحق الكتابي تجعل

الأعضاء يشعرون بأنهم سعداء، راضين عن أنفسهم، ولكن مثل هذه العلاقات لا تنمي فيهم التقوى الحقيقية والتشبه بالمسيح.

إن أفضل نمو في النضوج المسيحي يحدث عندما يقدم الحق في جو من العلاقات الأخوية.





الفصل العاشر

فرص التشجيع

إن الالتقاء بالمؤمنين يقصد به إتاحة الفرص لنا حتى نشجع بعضنا بعضاً تشجيعاً حقيقياً. هذه هي الفكرة المحورية في هذا الكتاب والتي تدور حول ما جاء في عبرانيين ١٠: ٢٤-٢٥ "ولنلاحظ بعضنا بعضاً للتحريض على المحبة والأعمال الحسنة. غير تاركين اجتماعنا كما لقوم عادة بل واعظين بعضنا بعضاً وبالأكثر على قدر ما ترون اليوم يقرب".

ومع ذلك فشركتنا روتينية وعادية - ربما دافئة بما فيه الكفاية، ولكنها ليست مشجعة كما يجب. والمسيحيون في أحاديثهم واتصالاتهم أحياناً لا يمثلون سوى أناس مهتمين بأنفسهم وإناس قلقين ويحاول كل واحد منهم أن يتعامل بأدب مع أقنعة الآخر، وليس في هذا ما يشجع أحداً.

ولحسن الحظ فحقيقة اختبارنا أفضل دائماً. فحضور الكنيسة أو الاشتراك في دراسة الكتاب المقدس في منتصف الأسبوع أحياناً يكون له تأثير مهم على حياتنا. وأثناء كتابتي هذه فأنا أستمتع بالآثار الحلوة لوقت طيب جداً قضيته في كنيسته زرتها خلال رحلة، وكان الناس ودودين، وجذبتني عظة الواعظ نحو الرب بما فيها من بساطة ذات مغزى، ودعاني زوجان كريمان للعشاء يوم الأحد. لقد شعرت بتشجيع أن أسير في طريق الطاعة بحماس أكبر، وفي أوقات كهذه فكلمات الترنيمة التي تقول "ياللإثارة التي أشعر بها عندما أجتمع مع شعب الله الرائع" ترن في مسامعي وتدغدغ إحساساتي.

وأحياناً لا تسير الأمور على ما يرام، فتحية الناس لا تبدو مخلصة، والعظة تبدو كالتوبيخ الأبوي، ونظرة التقوي التي نراها في عين العازف المنفرد تبدو مصطنعة وزائفة، والأطفال يجلسون قلقين في مقاعدهم، ولا يستحيبون لانتهار والديهم إلا بمحاولة الجلوس بعيداً عنهم. ونحن لا نجد تشجيعاً ولا نشجع أحداً، وقيادة السيارة نحو الكنيسة لا تبدو مغرية بأكثر من الذهاب إلى طبيب الأسنان.

ولا يفيد التظاهر بأن خدمات الكنيسة تعتبر دائماً أوقاتاً مثيرة للعبادة والتعلم والشركة. فالمسيحيون -بما فيهم الرعاة، ومدرسو مدارس الأحد والذين يعملون على جلوس الناس في

مقاعدهم- يمكن أن يكونوا مسببين للضجر، أنانيين، مدللين، غير أمناء، متآمرين، أغبياء، باردين، غير حساسين، مكتئبين ومزهوين، ومع ذلك فمن المتوقع منا أن نجد فرصاً لتشجيع بعضنا البعض عندما نتواجد مع "شعب الله الرائع". كيف؟ عندما تكون أحاديثنا معاً عبارة عن ثرثرة فارغة، وتذمر فوق وجود متأففة، وقصص تافهة، فكيف نجد الفرصة لتقديم كلمات التشجيع؟ للإجابة على هذا السؤال بطريقة عملية أبرز نقطتين:

١- إن فرص التشجيع سوف تمضي دون أن نتعرف عليها ما لم نختبر بوعي هدف الخدمة عندما نتحدث مع الناس.

٢- إن فرص التشجيع المخفية سوف تطفو على السطح عندما نعبر عن الاعتراف الحساس بالاحتياجات الممكنة.

هدف الخدمة

جزء كبير من مناقشاتنا حتى هذه اللحظة قد أكد الحاجة للحفاظ على الحافز المخلص للتحدث إلى الناس. فعلينا أن نسعى لتحقيق هدف خدمة بعضنا البعض، والمشكلة بالطبع إن هذا الهدف يسهل مناقشته بكثير عن ممارسته. ولذلك فأنا مهتم بأن نأتي بفكرة هدف الخدمة إلى مستو نستطيع فيه أن نفعل شيئاً إزاءه صباح الأحد القادم.

فالعقل يعمل كالمسجل الذي يعمل دائماً، فأحياناً نستطيع أن نسمع الشريط العقلي الذي نضعه في الكاسيت وأحياناً لا نستطيع أن نسمع شيئاً، وفي بعض الأحيان يكون الصوت مرتفعاً لدرجة أن أفكارنا تستولي على كل وعينا، وبذلك تسد الطريق على أي مدخل يصدر من أي اتجاه خارج ذواتنا. وعندما يحدث ذلك، نفقد الاتصال بالحقيقة. ولكن عادة فنحن نجعل كمية الصوت الصادرة عن شريط تفكيرنا في مستو أقل من مدى انتباهنا الواعي، وبمعنى آخر فالناس لا تعير الالتفات كثيراً لما يفكرون فيه عادة في أي وقت.

فلو اقتربت من أي شخص خارجاً من الكنيسة وسألته فجأة: "ما الذي تقوله لنفسك الآن؟" فالرد الفوري سوف يكون على الأرجح تلعثماً مشوشاً: "أوه، لا أعرف، لم أكن أفكر كثيراً في أي شئ". ومع ذلك فلابد أنه كان يفكر في شئ ما. إن عقولنا نادراً ما تكون خالية، فالكاسيت دائماً يدير مجموعة من الجمل، وعندما نركز عليه، ندرك على الأقل بعض الكلمات على ذلك الشريط.

وعلى الرغم من أننا قد لا ندرك تماماً ما نخبر به أنفسنا في أي لحظة معينة، فالكلمات

التي تملأ عقولنا تسيطر كثيراً على ما نفعل ونشعر به، وجزء كبير من سلوكنا يكون نتيجة مباشرة لما نفكر فيه بدون وعي. ولذلك فمن الأهمية بمكان أن نعرف ما يدور في تفكيرنا وأن نسمع ما نخبر به أنفسنا ، وأن نستبدل الجمل التي تعكس الأهداف الخاطئة وتؤدي لسلوك أناني بجمل تعكس الأهداف السليمة وتقود لسلوك غير أناني.

فعلى سبيل المثال تأمل في ما يمكن أن يحدث في كنيسة إنجيلية في صباح يوم الأحد، فمئات الناس يدخلون مبنى الكنيسة، ويقود الآباء أطفالهم نحو فصول مدرسة الأحد، ويتبادل الأصدقاء التحية بابتسامة، وتصفف السيدات شعورهن، ويعدل الرجال من أربطة العنق: فالمسيحيون يجتمعون معاً. فلنفترض أن ميكروفوناً خاصاً قد أعد لالتقاط الجمل التي تدور في مستوى الوعي أو أقل من هذا المستوى في كاسيتات عقول جميع هؤلاء الناس، ولو استطعنا أن نسترق السمع فما الذي نسمعه؟

"أوه، كلا! هاك "فريد" يوقف سيارته، ولو رآني فلسوف يسألني عن تقرير تلك اللجنة الذي لم أعده بعد، يستحسن أن أنتقل بسرعة لداخل الكنيسة وأجلس".

"ياليت زوجي لم يذهب إلى رحلة العمل تلك، فمن غير المريح الحضور للكنيسة دون أن يكون معي، حسناً سوف أجلس في الخلف وأغادر الكنيسة بمجرد انتهاء الخدمة".

"بالتأكيد أرجو أن تكون العظة أفضل عما كانت عليه في الأسابيع القليلة الماضية". "لابد أن هذا يوم جميل. فلا عمل لأقوم به وأنا أحب كنيستنا ومباراة كرة القدم في التليفزيون الساعة الثالثة بعد الظهر. وهذا يتيح لي وقتاً لأخذ العائلة لتتناول العشاء خارج المنزل، ومع ذلك نعود للمنزل في وقت مبكر. إني حقاً أحب كوني مسيحياً".

"إنني أتساءل إذا كان لي أن أستمر في الحضور لهذه الكنيسة، فلم أصادق أحداً هنا، والعظات لا تفيدني كثيراً، حسناً سوف أستمر في الصلاة لأجل ذلك لأرى كيف تكون العظة اليوم".

مع وجود أشرطة كهذه تدور بهدوء في الكاسيتات العقلية للأعضاء المجتمعين، تندر الفرص لحدوث أي تشجيع حقيقي يحدث خلال الوقت الذي يقضونه معاً. فالحقيقة إن معظمنا لا يأتي للكنيسة بهدف تقديم التشجيع، والأفكار التي تجول في خواطرنا تعكس عدم وجود هذه النية. إن كل ما نقوله أو نعمله يحركه نحو هدف، فكبشر نحن كائنات غائية أي أن الأغراض هي التي تسيطر علينا، فلو أردنا تغيير ما نعمله إذن فعلينا أن نغير أولاً ما نحاول إنجازه، وعموماً فكل

أغراضنا تنحصر في فئتين: فإما أن نستغل الأمور لحمايتنا أو تعزيز مركزنا أو نخدم لمجد الله وفائدة الآخرين. والكلمات التي نقولها لأنفسنا سواء كنا نعيها أم لا تعكس (وبمعنى آخر تحدد) الأهداف التي ننشدها. فمثلاً، الذين يشعرون أنهم منعزلون ينشدون هدف تحقيق البطولة. ولذلك فما يدور في أذهانهم متعلق بأملهم في تحقيق الصداقة وتجنب الصد أو تقييم تأثيرهم الاجتماعي. إنهم لا يبحثون عن فرص للتشجيع، وبالتالي فهم لا يجدون هذه الفرص.

إننا لن نستطيع أن نشجع أحداً حتى نتعرف على ما يدور في أفكارنا، وتحدد الأفكار التي تحمل أهدافاً خلاف التشجيع وتستبدلها بأهداف عقلية جديدة تعكس هدف الخدمة. إن كاتب سفر العبرانيين يعلمنا بنوع خاص أن نتأمل في كيفية تشجيع بعضنا البعض (عبرانيين ١٠: ٢٤-٢٥)، فعلينا أن نحول انتباهنا إلى موضوع التشجيع عن وعي وعن عمد وتنظيم فكري. فكر فيما يمكن أن يحدث لو أن عشرة مؤمنين فقط في أي كنيسة اختاروا عمداً أن يدور في أذهانهم هذا الشريط: "أنا أعرف أن أناساً كثيرين مثقلين ومجروحين، لمن أستطيع أن أتكلم بكلمات الحب والاهتمام؟" إن الكنائس التي ينتمي إليها هؤلاء سوف تبدأ في اختبار حقيقة التشجيع.

وعندما جاءتني الفكرة أولاً أن كل كلمة أقولها يجب أن تكون مدفوعة بدافع الخدمة، ناضلت لكي أعد شريطاً عقلياً جديداً. وعندما كنت أذهب للبيت من العمل كل مساء، ظللت في سيارتي لبضع دقائق وقلت لنفسي" إن هدفي حين أدلف إلى داخل المنزل من الباب الأمامي أن أخدم عائلتي، لا شك أنه في انتظاري زوجة سعيدة وأطفال مبهجين، ولكن مهما كانت الأمور بالداخل فإن هدفي أن أقدم الخدمة في محبة لعائلتي".

بالنسبة لعدد كبير من الناس، هناك لحظات قليلة أكثر رعباً من عودتهم للمنزل بعد يوم عمل. فبعد أن يصطدموا وهم في حالة من الإعياء بالباب الأمامي، فإن الكاسيت الذي يدور في أذهانهم دائماً يقول كلمات مثل: "أرجو ألا يكون الفأر قد سقط في البالوعة مرة أخرى "أو" لو تذمرت زوجتي شاكية من أحدث خلال النهار بعد ما عانيت طوال اليوم فإني سوف أفكر جدياً في الخروج من المنزل". إن أفكاراً من هذا النوع تغري الأزواج أن يلفوا أنفسهم في أقنعة واقية من الصمت الممل، أو الانزواء أو الاستغراق في التليفزيون أو الجريدة. فالتلاعب بقصد حماية النفس يحدث كشئ طبيعي، ولكن الخدمة المضحية الباذلة لا تحدث هكذا. إن الاتجاه نحو الخدمة يتطلب مجهوداً واعياً حريصاً. فما لم نراقب تفكيرنا باجتهاد ونختر تبني هدف الخدمة بأن نردد في أذهاننا الأفكار العقلية الملائمة فإننا سوف ننجرف حتماً إلى شركة الأقنعة، فإذا كان لابد لاجتماعنا معاً كإخوة وأخوات في المسيح أن يصبح وقتاً للتشجيع، فأول مطلب أن يكون هدفنا

أن نشجع.

الحساسية اللفظية للاحتياجات

إذا كان هدفنا الخدمة، فسوف نبحث عن فرص للتشجيع، ولكن كيف نتعرف على هذه الفرص؟ ماذا نستطيع أن نفعل؟ هل سنقترب من شخص معين لنشجعه؟ ونضع يدنا على كتفه وتقول بلغة العطف "أهلاً، أنا هنا لأشجعك؟". كيف سنؤدي هذا الدور بأن نجد فرصاً للتشجيع ونستجيب لها؟ إن التشجيع يحدث ويكون له أعظم الأثر عندما تقتنص هذه الفرص. فمن الخطأ أن ننظر إلى التشجيع باعتباره تبادلاً للأحاديث الدرامية المليئة بالعواطف الجياشة. بالتأكيد أن فرصاً كهذه يمكن أن تحدث، وقد تكون ذات معنى، ولكن التشجيع في أغلب الأحيان يحدث أثناء ما يبدو أنه حديث عادي، فكلمات قليلة تقال لو استمع إليها أحد لاعتبرها غير ذات أهمية. ولكنها تجلب معها التشجيع لشخص يحتاجها. تذكر أن قوة التشجيع لا توجد أساساً في الكلمات، بل في الدافع وراء الكلمات، فلو أعددنا الاهتمام لتعاملنا مع الآخرين بأذن حساسة وفكر متطلع للخدمة وقلب محب، فلن نعدم فرص التشجيع. ومع ذلك فكيف نجد هذه الفرص.

وسط أي جماعة من البشر، فإن عدداً لا بأس به. نجده يصطلي بنار هموم ملحة متباينة في شدتها: كالشعور بالذنب تجاه تصورات جنسية، والقلق بشأن موعد مقبل مع الطبيب، والتعب من جراء برنامج حافل، والوحدة بسبب انتقال أعز صديق، وهموم مالية، والشعور بالمرارة تجاه زوجة يصعب إرضاؤها، والإحباط بسبب والدين يكثرون إسداء النصيحة. والقائمة لا تنتهي. وأناس آخرون ربما لا يفكرون حالياً في مشكلة معينة، ولكنهم لا يزالون يواجهون اهتمامات يمكن أن ضاغطة.

ومع ذلك، فعدد قليل منا يجاهرون علناً بالأعباء الملقاة عليهم، وهؤلاء أعتقد أنهم يعانوا نفس الشئ، فالمنحرفون عاطفياً مولعون باستعراض ما يعانون منه من أمراض نفسية باعتبار أن ذلك من الفضائل. إن الشركة المسيحية ليس القصد منها أن تكون ندوة لكشف المشكلات الشخصية، بل إنها فرصة لتشرك الآخرين معك في وجوب أن نقتفي أثار خطوات المسيح، وهذا لا يتطلب الانفتاح وكشف نقائصنا أمام الآخرين، كهدف في حد ذاته بل كوسيلة لهدف معرفة المسيح بالتمام.

ولكن معظمنا نميل لإخفاء اهتماماتنا خلف أقنعة مقبولة اجتماعياً، ونحن نحتفظ بهذه الأقنعة في مكانها لتجنب النقد والاستهجان الذي نخشاه عندما نكشف ما نشعر به حقاً. ومع

ذلك فالأقنعة تفعل ما هو أكثر من الحماية، فهي أيضاً تعزل. وسرعان ما نشعر أننا معزولون عن العلاقة التي تتطلبها طبيعتنا. إن دفاعاتنا لا تعترض فقط الرفض ولكنها أيضاً تبعد الحب عن الوصول إلينا. فمن وراء أقنعتنا نشتاق أن نكون معروفين ومقبولين، ولذا فنحن نلقي بمفاتيح غامضة عما يحدث داخلنا، باحثين عن علاقة ما تدل على أن المستمع إلينا منتبه وحساس ومرحب.

قد يسأل أحد الأصدقاء "كيف حالك؟" والحقيقة إن رأسي يؤلمني، والأطفال كانوا يتشاجرون طوال الطريق للمدرسة، وقد ظهرت أعراض مرض خطير عند أحد والديّ، ولكني أجيبه بالقول: "أوه، أعتقد أني بخير، فكل الأشياء تبدو أن تكون بخير" وربما يرد صديقي "نعم، إنه من الصعب أن تتفوق هذه الأيام، جميل أن أراك بخير". لقد فاتته فرصة التشجيع، لأنه لم يعلنها ولكنها ظلت مختبئة. إن إجابتي المرتجلة كانت دعوة مستترة لمزيد من المطالب، لقد كانت مستترة لأني لم أكن متأكداً تماماً أن صديقي كان مهتماً بحقيقة مشاعري، فلو كان يبحث فعلاً عن فرصة للتشجيع لكان أدرك أن ردي الذي يقول "أعتقد أني بخير- كل الأشياء تبدو أن تكون بخير" فهذا شئ مختلف "حقاً بخير، كيف تسير الأمور معك؟". فالكلمات المترددة كان القصد منها أن تحمل رسالة إذا أراد صديقي أن يقدم التشجيع فإني كنت شغوفاً لقبوله".

والفكرة يمكن تلخيصها في عبارة واحدة: على المشجعين أن ينموا مهارة **الاستماع لما وراء الكلمات**. فالكلمات غالباً لا تنقل رسالة مفتوحة مرئية ولكنها تحمل أيضاً رسالة خفية غير ظاهرة، والرسائل الخفية تحتاج لمن يسمعها، ومع ذلك فهناك تحذير هام: ليس كل جملة تحمل حاجة مستترة، فليس هناك شئ أقل تشجيعاً من مشجع ناشئ يتصيد الضحايا بقراءة المشاكل في كل كلمة "كيف حالك؟" - "بخير شكراً".

- "بخير؟ هل تعني ذلك حقاً؟ كيف حالك بالفعل؟"

فمع أنه يوجد خطر واضح في رؤية متاعب دفينة في كل مقابلة عابرة، هناك خطر أعظم في الفشل في التعرف على الاهتمامات المشروعة المخبأة في القيل والقال. تأمل في مهارة الاستماع إلى ما وراء الكلمات.

فبعد الكنيسة صباح يوم أحد، يقول أحد الأصدقاء "لم يكن ما قيل اليوم شبيهاً بالعظة كثيراً"، ما هي الرسائل المحتملة تحت هذا التعليق؟ قد لا يعني شيئاً أكثر مما قاله، ربما كانت العظة متوسطة المستوى. ولكن ما الذي يمكن أن يكون مختفياً في هذه الكلمات؟ هاك بعض

الاحتمالات: "لقد مست العظة وتراً حساساً، ولكنى لا أريد أن أتعامل مع التبكيت". "هناك خصومة شخصية بينى وبين الراعي. لا أقدِّر أي شئ يقوله". "ياليتنى قد حصلت على الفرصة لأعلِّم أو أعظ. أعتقد إنه كان يمكنني أن أكون في المقدمة لو عملت ذلك".

"إني أصارع مع مشكلات لا يتحدث عنها الراعي أبداً. فمن الصعب أن تقدِّر عظة عن معركة إيليا مع كهنة البعل عندما يكون تفكيرك منصباً في الطلاق". على الشخص الملتزم بخدمة التشجيع أن يستمع، فبدلاً من التفكير في ردوده، حين يتحدث الآخرون، عليه أن ينصت جيداً. فالاستماع النشط يتطلب تركيز الجهد، إنه يلاحظ إيماءات الوجه، والأكتاف المنحنية، والآهات المكتومة، ونغمات الصوت الخالية من المعنى، والأعين المبتلة بالدموع. فالتعليق القائل "لم يكن ما قبل اليوم أشبه ما يكون بالعظة" يجب أن يكون حافزاً للتفكير المدقق. ربما هذه هى الفرصة التي صلينا لأجلها حتى نقوم بالتشجيع، وربما لا. إذا كانت الخطوة الأولى هى إعارة الالتفات لإمكانية وجود رسائل مستترة، فما هى الخطوة الثانية؟ ما الذي يجب على المشجع أن يقوله عندما يعتقد أن شخصاً ما يريد أن يوصل رسالة مستترة؟

إن المستمعين الحساسين يستجيبون للتعليقات بكلمات تحمل اهتماماً بسماع المزيد من الجمل التي تفتح الباب أمام المعلومات. فالكلمات التي تفتح الأبواب تحمل رسالتين:

١- إني مهتم بكل ما عليك أن تقوله".

٢- "سأقبلك بغض النظر عما تقوله".

واستجابة لهذه الملاحظة "لم يكن ما قبل اليوم شبيه بالعظة"، قد يقدم المشجع إحدى هذه العبارات التي تفتح الأبواب.

"ما هى أفكارك؟".

"أحب أن أسمع ما تعنيه".

"أوه؟".

"ليس كثيراً؟".

"ألم تفدك العظة كثيراً؟".

غالباً ما يستجيب الناس لما يغلق الأبواب لا لما يفتحها، فما يغلق الأبواب -هى كلمات تطيح بأي أمل فى شركة أعمق، وهى لا تحمل اهتماماً بما قد يحدث للطرف الآخر، وهى تحمل

أيضاً شيئاً من النقد يهدد باحتمال حدوث الصد. إن الكلمات التي تغلق الأبواب لا تشجع على مزيد من النقاش بخلق جو من التبلد وعدم الاهتمام، وهي تهدد عملية التشجيع بزيادة الخوف من الصد والعزلة. إن المحادثات التي تجري بين المسيحيين يجب أن تتسم بالحساسية والتعاطف، فلا يجب أن تنظر إلى الناس باعتبارهم مجموعة من المواد الكيماوية تتحد عند الحمل وتفترق عند الوفاة، إن البشر أشخاص، كائنات على صورة الله، إن البشر ساقطون ولكنهم ذوو قيمة. إننا نحتك كل يوم بكائنات فريدة مصيرها رهيب -فإما المجد الأبدي أو اليأس الدائم.

ولتوضيح الأمور ببساطة فالناس يستحقون أن نستمع إليهم، حتى إن كأس ماء يقدم لأقل واحد شأناً من البشر لا يضيع أجره، فهو عمل لا يستهان به؛ وإن دعوتنا وامتيازنا أن نشرك أنفسنا في حياة الآخرين بهدف تحفيزهم على الحب والأعمال الصالحة. وعندما يكون هدفنا الخدمة وعندما نعبر باللفظ عن الحساسية تجاه الاحتياجات بالاستماع لما وراء الكلمات، ونستجيب باستخدام الكلمات التي تفتح الأبواب نبدأ في التعرف على فرص التشجيع التي تزداد كلما اجتمع المسيحيون معاً.

ملخص

عندما يجتمع المسيحيون تكون هناك فرص لا حصر لها لتشجيع بعضهم البعض، ولكن هذه الفرص تضيع في أغلب الأحيان.

وللتعرف على فرص التشجيع يجب توفر شرطان:

(١) إنهم يجب أن يذكّروا أنفسهم عند التعامل مع الآخرين أن هدفهم هو التشجيع.

(٢) إنهم يجب أن يدركوا أن الناس لا تكشف عن ما يقلقها بصراحة، ولكنهم في أغلب الأحيان يقدمون تلميحات أن الأمور لم تعد تجري كما يجب أن تكون، وعندما يعتقد المشجع أن الأخ أو الأخت يعلن عن احتياج مستتر بطريقة خفية، عليه أن يستجيب بحساسية.

إن الكلمات التي تفتح الأبواب تحمل دلالة على اهتمامنا وقبولنا بما يريد الطرف الآخر أن يقوله، والكلمات التي تغلق الأبواب تحمل إحساساً باللامبالاة والملل والانتقاد لما يقلق الطرف الآخر.

الفصل الحادي عشر

الاستجابة للفرص

لو ذكّرنا أنفسنا بأن نبقي متيقظين للفرص وإذا استجبنا بكلمات تفتح الباب للرسائل المحتملة والمستترة وراء الكلمات سوف نتعرف على مواقف تبحث عن تشجيع، إن الذين يستمعون حقيقة للناس قليلو العدد حتى إنه عندما يميل المرء بأذنه للآخرين فإنه سوف يعثر بصورة منتظمة على أناس يحتاجون للتشجيع.

ولكن الاستماع بحساسية يخلق مشكلة شائكة، فلنفترض أن شخصاً تجاوب مع الكلمة التي تفتح الباب وقام بفتح الباب، فما الذي سوف يفعله المشجع عندما يلقى شخص ما بقناعه ويكشف عن صراعاته الداخلية؟. أحد المسيحيين المخلصين أدرج اسمه في حلقة دراسية عن التشجيع عبر عن ذلك بالقول: "إني أخاف قليلاً أن أقترب من الأبواب المفتوحة. فما الذي أستطيع أن أفعله لو وضع أحد عليّ حملاً ثقيلاً وقال لي" إن زواجي يفشل" أو "ابني يتعاطى المخدرات" أو "أعاني من مشكلة الشذوذ الجنسي". ففي هذه الحالة لا أعرف ما سوف أقوله، إني أخاف أن أسبب الضرر أكثر مما أفيد. ياعزيزي إني لا أعرف ما أقوله عندما يخبرني شخص ما بأنه مكتئب قليلاً، دع عنك أنه يعاني من اكتئاب شديد".

إن عنصر القلق له ما يبرره وهذا أحد الأسباب التي تجعل الناس تغلق مزيداً من الأبواب بدلاً من فتحها، فعندما نحفز شخصاً ما على أن يخلع قناعه ويفضي بالإعلان عن جانب من جوانب حياته كان مستتراً، فما الذي نفعله بعد ذلك؟ إن أصعب شئ في الجراحة ليست في استخدام المشرط لإحداث فتحة في الجسم، فمع أن المهارة مطلوبة لعمل هذه الفتحة دون تشويه المريض أو تعريضه للخطر إلا أن العمل الرئيسي للجراحة يبدأ عند الوصول لمكان العلة، إن مقدرة الجراح تكون مطلوبة أشد الطلب عندما يظهر العضو المصاب أمامه. وبنفس الطريقة، فإننا كمشجعين علينا أن نعرف ما نفعله عندما يتم الكشف عن العلة الداخلية أمامنا بعد الاعتراف بها لفظياً.

وبعد استخدامي لبعض الأمثلة لكلمات التشجيع في الفصل السابق عليّ أن أقرر مرة أخرى أننا لا نتعلم التشجيع بحفظ قائمة من العبارات، فلا توجد مثل هذه القائمة، على الأقل لا توجد قائمة منها تستحق أن تحفظ عن ظهر قلب. إن التشجيع ليس وسيلة مبنية على اختيار كلمات

معينة، إنه موقف، رؤية الآخرين كأشخاص ذوي أهمية مع التزام بمعاملتهم وفقاً لذلك. والتشجيع يتطلب استعمال كلمات. ولذلك فمن الضروري مواجهة مشكلة اختيار الكلمات الصحيحة لنقولها. وقد يكون من المفيد أن نقترب من المشكلة بتحديد مبادئ للتشجيع. فإذا وضعنا هذه المبادئ نصب أعيننا عندما نتحدث مع المتألمين، وحاولنا جاهدين أن نتحدث معهم بأمانة فإن كلماتنا سوف يكون لها القوة على التشجيع.

١- جوهر التشجيع يقوم على كشف ما بالداخل بدون صد.

٢- تفهم الموقف أحياناً يقدم تشجيعاً أكثر من النصيحة.

٣- كلما كان الفهم دقيقاً أصبحت الكلمات أكثر تشجيعاً.

المبدأ رقم (١) جوهر التشجيع يقوم على الكشف ما بالداخل

إن الوظيفة المحورية للقناع هي الحماية، وأن تخرج من خلف القناع يعني أن تفقد الحماية، والشخص الذي كشف عما بداخله معرض أن يختبر نوعاً من الصد واللامبالاة والنقد والضيق ونفاد الصبر والسخرية والانسحاب وعدم الموافقة، قليل من كثير من طرق صد أي شخص باعتباره غير جدير بالاهتمام. وفي داخل كيان كل منا يوجد خوف من الصد مهما اتخذ من أشكال عديدة. صحيح إن المسيحيين مقبولون لدى الله بسبب سفك دماء يسوع، فلا دينونة الآن علينا، ولكننا لا نفهم أن القبول الإلهي يجعل من رفض أي واحد شيئاً غير ذي أهمية لا تزيد عن أهمية ضياع دولار واحد من مليونير. إننا نعتقد بغباء أن قبول الآخرين لنا يمثل قياساً صحيحاً لقيمتنا، ونخاف من رفض الناس ولذلك نختبئ منهم.

وبهذا الفهم لمخاوف الناس نستطيع أن نرى أن قوة التشجيع توجد في التزامه بقبول شخص قد كشف عما بداخل نفسه. إن زوجتي غالباً ما تراني واقفاً خلف منبر أو منصة في ندوة أعلم الآخرين كيفية العيشة للمسيح، ولكنها لديها الفرصة أيضاً لتراقب كيف أتعامل مع الإحباط الناجم عن تعطل آلة قص الحشائش أو مشكلة تكدس جدول العمل، وهي تعرف أفضل من أي شخص آخر عدم توافق بين ما أعظ به من على المنبر وما أمارسه عملياً في الحياة. إني مكشوف أمامها ومقبول كذلك. ولذلك أجد التشجيع. عندما يتطلب موقف متين لأحد الأعضاء اتخاذ إجراء لتصحيح المسار فإن الراعي قد يحتاج أن يقدم له كلمات مناشدة، وعندما يستمع العضو تفسيراً لغلطته فإنه ينكشف، وقد يستمر في الاختباء في أقنعة دفاعية، اعتذار، غطرسة، ولكنه لا يزال مكشوفاً. عندما تصبح نقائص شخص ما ظاهرة له أو لشخص آخر هناك فرصة للتشجيع

المشعر- أو للإحباط. ولتقديم التشجيع فعلى الراعي أن يبذل الجهد لبث الثقة في العضو حتى يتعرف على إمكانية التغيير. وعليه أن يمنحه الحرية لكي يقاوم التوبيخ: "دعنا نتحدث في هذا الأمر الأسبوع القادم بعد أن نقضي سوياً الوقت في الصلاة". فإذا كان التوبيخ مباشراً ورقيقاً وليس غامضاً أو قاسياً فالمناشدة يمكن أن تقدم التشجيع.

ومع ذلك فإذا كانت كلمات الراعي تعكس الاشمئزاز واليأس ونفاد الصبر أو الغضب فلا يمكن أن يتم التشجيع، فالتشجيع يعتمد أساساً على قبول الشخص الذي تتضح احتياجاته وأخطاؤه وتصبح ظاهرة للعيان.

وأحياناً قد يتضمن التشجيع تعريضاً مضحكاً وتافهاً. في أثناء رحلة منذ مدة وجيزة، اكتشفت أن "الدش" في الحجرة التي أقيم فيها في الفندق لا يعمل، وسمعت الخادمة تهرول في الردهة وذكرت لها المشكلة التي أعاني منها ووعدتني بإيماءة مخلصة أن تبلغ الأمر لعمال الصيانة. وبعد عدة ساعات، في طريق عودتي لحجرتي بعد أن وجهت خطاباً في أحد المؤتمرات، تصادف أني كنت أمشي بجوار نفس الخادمة. وتوقفت قليلاً ثم قالت: لقد أبلغت المشرف بخصوص حمامك، وإذا لم يكن قد تم إصلاحه حتى الآن، أعتقد أنك يجب أن تستبدل حجرتك".

وقد لاحظت أن كلماتها ولّدت فيَّ شيئاً من الدفء، لقد عبرت لها عن حاجة ليست بالشيء الهام ولكنها حاجة- وقد استمعت لي، لقد تعاملت مع مشكلتي بجدية، لقد كنت أعتقد حين كلمتها أنها لن تفعل شيئاً وأنها سوف تتعامل مع حاجتي بعدم اكتراث، ولكن بدلاً من ذلك فقد أظهرت الاهتمام. فالكشف عن المشكلة ثم قبولها من طرف آخر حتى عند هذا المستوى فقط، يعد مشجعاً.

المبدأ رقم ٢: تفهم الموقف أحياناً يقدم تشجيعاً أكثر من النصيحة

عندما يعلن الناس لنا عما يقلقهم معظمنا يشعر بالضغوط الفورية. "ما الذي أقوله الآن؟ كيف يمكنني تقديم المساعدة؟ لا أعرف بماذا أخبره أن يفعل". إن الضغط نابع من داخلنا، فنحن نتعهد أن نحل مشكلة الطرف الآخر ثم نشعر بالضغط من تصور المشكلة.

إن غلطتنا أننا نفترض أن الشخص الذي يعرض مشكلته يطلب منا حقاً حل مشكلته، فالزوج الذي يشكو لزوجته عن التوتر الذي يعانيه فهو لا يطلب منها أن تأتي بإمكانيات لوظائف بديلة أو استراتيجيات للتعامل مع مشاكله، كل ما في الأمر إنه يطلب منها أن تتفهم موقفه وتتقبله. "إني أتألم. هل تبالي؟"، ومع ذلك فالزوجات (والأزواج عندما يحدث العكس) يستجبن حتماً

بالقول: "ربما أنت ينبغي أن تترك هذا العمل وتبحث عن وظيفة أفضل". ثم يشعرن بالحيرة والارتباك عندما تقابل محاولتهن من تقديم المساعدة بالردود الغاضبة: بالتأكيد فإن الوظائف كثيرة جداً لدرجة لا تجد من يشغلها! كيف يمكنني دفع الفواتير إذا تركت العمل؟!.

إن الضالين بحاجة لتوجيه، والعميان بحاجة للاستنارة، والعنيدون يحتاجون للحث، والتوجيه الواضح فيما يختص بكيفية التعامل مع مشاكل الحياة ضروري جداً، ولكن الناس ليسوا ضالين وعمياناً وعنيدين فقط ولكنهم خائفون أيضاً. والخائفون يحتاجون تفهماً يتسم بالصبر والقبول، فالمسيحيون يجب أن يفهموا الحقيقة المحيرة أن النصيحة بلا تفهم ليست نافعة، إنها في الحقيقة نوع من الصد. إن النصيحة المتعجلة تعكس عدم الاحترام وعدم الاهتمام، والكلمات التي تقال في هذه الحالة قد تكون "أعتقد أنك يجب...." والكلمات التي تسمع قد تكون" إن مشكلتك بسيطة ولكنك غبي جداً لدرجة أنك لا تستطيع أن تتصور الحل ولذا فسأخبرك ما تفعله".

إن وظيفة المشجع أن يقدم الفهم والقبول، فالنصيحة المباشرة المبنية على التعليم الكتابي جزء ضروري من مساعدة شخص ما لا يعرف ماذا يفعل، ولكن عمل التشجيع الفريد هو إعداد الناس لقبول النصيحة الجيدة عن طواعية أكبر بجعلهم يكشفون عما بداخلهم عن طريق القبول، فالمشجعون ليسوا بحاجة إلى أن يقعوا تحت ضغط بأن يطبقوا علاجاً معيناً لكل مشكلة، فلربما يمكن لأخ آخر أو أخت أخرى في المسيح أكثر خبرة ومعرفة بالكتاب المقدس يمكن أن يستدعي لتقديم التوجيه الواضح. فعلى المشجع أن يرى القيمة الثمينة لتقديم الفهم.

إن الاستماع الهادئ، والتحقيق الحساس، والاستفسار التوضيحي والتقرير الواعي من بين الطرق القليلة لزيادة التفاهم، وهذه الاستراتيجيات اللفظية سوف تتم مناقشتها في فصول تالية، ولكن في كل هذه الأشياء فإن رسالة المشجع هي: "أنا أسمعك وأريد أن أسمع منك المزيد وأعتقد أنك إنسان عظيم الشأن".

المبدأ رقم ٣: كلما كان الفهم دقيقاً أصبحت الكلمات أكثر تشجيعاً

المشجعون لا يجب فقط أن: (١) يساعدوا على كشف ما هو دفين في النفس بدون صد أو رفض. (٢) أن يعملوا على أن يتفهموا كل ما يقوله الشخص. (٣) عليهم أيضاً أن يقولوا كلمات تزيد الوعي بقيمة الشخص.ولكي يفعلوا ذلك، يحتاج المشجعون أن يفهموا بدقة ما يجعل الشخص ذا قيمة.

إن الكتاب المقدس يعلم أن الناس ذوو قيمة متميزة. فنحن على صورة الله، وهذه الصورة

تحمل في مضمونها حقيقة أن الناس قادرون على: (١) الدخول في علاقات من الحب و (٢) الانهماك في أنشطة ذات معنى. إننا مخلوقون لتكوين علاقات والقيام بأنشطة هامة، فالله كانت له علاقة مع آدم وحواء، وقد عين لهما مهمة ليقوما بها. ولأننا مخلوقون وكائنات محدودة فنحن نعتمد على خالقنا غير المحدود طلباً للموارد التي نحتاجها لكي نحيا حياة مليئة مكتملة، ولذلك نحن بحاجة لإنشاء علاقة ذات معنى. فالأمن الناجم عن التمتع بمحبة لا يمكن أن تفقده، وأهمية متابعة أنشطة ذات نتائج أبدية متاح فقط عن طريق العلاقة مع المسيح. إن الخوف الجوهري الكامن في أعماق أناس ساقطين هو خوف ناجم عن عدم الشعور بالأمن (الصد) وعدم الإحساس بالأهمية (فقدان القيمة)، فلو فهم المشجعون بوضوح أن هذين الاشتياقين كامنين وراء أقنعة الاكتفاء الذاتي التي يرتديها الناس، فكلماتهم قد تعكس فهم أعظم لمخاوف الناس.

إن كلمات التشجيع تظهر الرغبة في إنشاء علاقات، وهي تخترق أي أقنعة. أخبرتني امرأة مطلقة حديثاً أنها عرفت أن الله سوف يراها عن طريق التوافق غير المحبب مع العيشة بمفردها فأحسست أن ثقتها شئ مصطنع وليس شيئاً طبيعياً، وعندما تذكرت كيف أن الناس تشتاق ساعية بحماس للبحث عن علاقات قلت ببساطة: "أتشعرين بالوحدة"؟

فانفجرت باكية وسكبت قلبها معلنة عما فيه معبرة عن مخاوفها المريعة أن الحياة لن تكون مبهجة مرة أخرى، وإذا كنت لا أزال أذكر نفسي أنها كانت بحاجة للعلاقة استمعت إليها ببساطة مقدماً لها شخصاً يقبلها ويعتني بها، ثم صليت معها وطلبت من الرب أن يجلب إحساساً عميقاً بوجوده في حياتها. إن الكلمات المشجعة تأخذ في الاعتبار الحاجة للعلاقة والحاجة للمعنى، فجميعنا نريد أن نعرف أننا ذو أهمية، ونشتاق أن نحدث تأثيراً، ومن الصعب أن تترك علاقة كنسية بعد سنوات عديدة من الشركة الفعالة وتجد أن الفجوة التي وجدت بغيابنا قد ملئت بسرعة وبدون ألم. إن الله قد عين لنا هدفاً نحققه في هذا العالم، وعندما ندرك أن لنا تأثيراً إيجابياً نشعر أننا بخير.

ويستتبع ذلك أنه من أفضل الطرق لتشجيع الناس أن تجعلهم يعرفون التأثير الذي تركوه في حياة الآخرين بما فيه حياتنا، فعبارات مثل "ابتسامتك تبهجني" أو "الطريقة التي تعامل بها أطفالك قد أصبحت مثالاً ممتازاً لي لأتبعه" أو "الأمانة التي تظهرها في حياتك قد ساعدتني لأؤمن أن الحياة المسيحية شئ يمكن تطبيقه عملياً" يمكن أن تكون عظيمة الأثر للتشجيع. والمشجعون يجب أن يكونوا حساسين تجاه الوسائل التي يمكن بها أن يتعرفوا على الحاجات الأساسية ويقولوا شيئاً يمكن أن يجلب الرجاء الشخصي. لو لم يختبر الأمن والإحساس بالأهمية

في المسيح لتسرب إليه اليأس. إن الفهم الدقيق لحاجات الناس يمكن أن يساعد المشجع أن يكون أكثر تشجيعاً.

ملخص

إن الناس تتردد أن تتدخل في حياة الآخرين بفتح باب المحادثة معهم. أحد أسباب التردد هو خوف يمكن تفهمه حيث لا يعرفون ما سيقولونه لو فتح الآخر الباب وكشف عن الصراع الشخصي داخله.

هذا الخوف يمكن فهمه جيداً كنتيجة للضغوط الداخلية أن يقدم حلولاً لكل مشكلة تواجهه، ولكن هذه الضغوط تعكس فهماً مغلوطاً لطبيعة التشجيع. إن التشجيع عملية تعكس تفاعل ثلاثة مبادئ:

١- كلمات التشجيع تعبر عن قبول في مواجهة الكشف عن حاجة أو مشكلة.

٢- النصيحة المتعجلة (نصيحة قبل فهم المشكلة) تعكس عدم احترام للشخص ولمشكلته. والمجهود الجاد لفهم (وليس حل) مشكلة شئ جوهري في عملية التشجيع.

٣- لأن الخوف الأساسي عند الناس يتضمن الخوف من فقدان ما يحتاجونه -الحب والهدف- فكلمات التشجيع تحمل القبول وإدراك التأثير الذي يقوم به الشخص في العالم الذي يعيش فيه.

الفصل الثاني عشر

وسائل التشجيع (١)

هناك عقبات حقيقية يجب التغلب عليها إذا كان لابد لنا أن نكون مشجعين حقيقيين، ولقد ناقشنا اثنتين من هذه العقبات في الفصول السابقة:

التلاعب والأقنعة. فإذا أردنا أن نشجع علينا أولاً أن نحدد ثم نقوي الحافز الطبيعي لاستخدام الآخرين. فإدراك أن الحوافز ليست دائماً نقية بما فيه الكفاية يكفي لإيقاف عدد كبير من الناس عند حدود معينة دون إكمال بقية الطريق، تحدثت مع سيدة مسيحية في منتصف العمر كان ابنها على وشك الزواج من سيدة أكبر منه وأم لطفلين، وقد توسلت لي أن أقنعه بأنه يتخذ قراراً خطيراً، وعندما درست العلاقة بين الأم وابنها وجدت أنها لمدة ١٥ سنة كانت تتحكم في كل ما يتعلق بابنها ،وظيفته وبيته وسيارته وعلاقاته مع الجنس الآخر. والآن وقد وصلت لطريق مسدود لأنها أدركت أنها قد فقدت السيطرة على ابنها في أهم معركة -اختيار زوجة له. وفي أثناء مساعدتي لها كان هدفي أن أساعدها لكي تكف عن دور الملاك الحارس وتتعلم القيام بدور الأم الذي يختلف عن الدور الذي كانت تقوم به. وكانت استجابتها غاضبة ومتصلبة: "لم أفعل أبداً شيئاً ليس في صالح ابني". إنها لم تستطع أن تدرك الهدف من المناورات التي تقوم بها لأنها كانت قد عميت بسبب المحبة المعوجة والخوف والكبرياء والغيرة. فالخط الفاصل بين الاهتمام والسيطرة يصعب تمييزه، والتلاعب يمكن أن يبدو في شكل الخدمة.

والعقبة الثانية التي تعوقنا عن أن نصبح مشجعين مؤثرين هي عادة المعيشة خلف الأقنعة الواقية، وتذكر أن القناع هو درع واق يمكننا أن نسكت مخاوف عدم الإحساس بالأمان والأهمية بينما نحن نلبس قناع الثقة في أنفسنا، وهذه الأقنعة تساعدنا على أن نتعامل مع بعضنا البعض مع إحساس بالارتياح لأننا نترك مسافة تفصل فيما بيننا، فمن يقوم بالدور الهزلي واللاهوتي الجاد، والمتحمس لعلامات الأزمنة، والاجتماعي الحلو، والخجول، قد يلعبون جميعهم الأدوار التي تمكنهم من السيطرة على بيئتهم بارتياح من وراء أقنعة واقية. ولأنه من المهم جداً أن نفهم فكرة الأقنعة هذه، يجب علينا أن نتأمل في المثال الذي فيه تظهر الوظيفة الدفاعية للقناع. عندما كانت ابنتنا آن في الخامسة عشر من عمرها وقد ضبطت متلبسة وهي تجر الثلاجة كما أتلف

قاعدتها ، كان ردها أن تجذب الأنظار بعيداً عن فعلتها بأن ابتسمت وصرخت فجأة "حاي بابا! هاي بابا" ثم أخذت تضحك بشكل هستيري. هل ولدت لتكون ممثلة كوميدية؟ كلا، بل هي فتاة صغيرة مغرورة كانت قد تعلمت طريقة فعالة لتأجيل أو الإقلال من النتائج غير السارة بأن ترتدي قناع الكوميديا، لقد تعلمت بلا شك بعضاً من فنونها من والدها الذي يرتدي أقنعة لأنه هو أيضاً يريد أن يتجنب النتائج المعاكسة ويختبئ من خوف عدم الكفاءة الشخصية. واثنان من أفضل الوسائل المستخدمة هما ما يمكن أن يطلق عليه "التظاهر بالشجاعة المتوعدة" و "التجنب الجازم".

وهناك مثال شخصي آخر. فقد احترق مصباح الفلورسنت ذات مرة في مطبخنا، وفي الليلة الأولى كان تناول العشاء على ضوء الشموع يبدو علاجاً رومانسياً مبتكراً، وبعد مضي أسبوع بدأت بدعة الشموع المشتعلة تفقد سحرها بالنسبة لزوجتي، وبالرغم من معلوماتي المحدودة عن الآلات المعقدة مثل مصابيح الفورسنت، فقد اشتريت مصباحاً جديداً ووضعته ثم أدرت المفتاح ولكن الظلام كان كما هو. وبعد بحث مضن للمرشد الذي يدعى (ريدو زدايجست هاندي مان) أدركت أن العيب كان يكمن في جهاز التوازن، لقد رأت زوجتي ارتباكي واقترحت برقة أن أستشير جاري، ولكنني لم أستمع لنصيحتها ، وأستطيع أن أقوم أنا بالعمل. كل ما هو مطلوب أن أزيل قليلاً من المسامير وأضع المصباح الجديد. وقناع الشجاعة المتوعدة تطلب مني أن أتجاهل التعليمات والنصيحة والإدراك السليم، وبعد بضع دقائق من فك المسامير والشد والجذب، نجحت في سحب الجهاز من قاعدته، فخرج عدد كبير من أسلاك التوصيل معها مع كمية كبيرة من الشرارات، وثمرة جهدي كان عبارة عن مصباح ملتو وأسلاك ناتئة من مكانها.

يأتي بعد ذلك دور قناع التجنب الحازم. فقد انتظرت زوجتي الصابرة ما يقرب من ستة أسابيع قبل أن أقوم بمحاولة ثانية لإصلاح العطب، وخلال هذه المدة وعدت أن أحل المشكلة ولكني قمت بتأجيل تدخلي، إن هدفي كما يجب أن أعترف، أن أتجنب الشعور بعدم الكفاءة للقيام بمهمة سهلة. إن التجنب كان يعني الإحساس بالأمن في مواجهة ألم الاعتراف بالفشل. قناعان مريحان: الشجاعة والتجنب كانا يهدفان إلى تجنب الكشف وإظهار الثقة. والأقنعة التي أرتديها قد تكون مختلفة عن أقنعتك، ولكننا جميعاً قد وجدنا استراتيجيات مؤثرة لحماية أنفسنا من بعضنا البعض. فعلى المشجع أن يترك الأرضية الداخلية للأمن المقنَّع ويجرؤ على مواجهة رياح الصد العاتية المزمجرة والفشل دون حماية من الأقنعة الصناعية، وبعدها وليس قبل ذلك، سوف يعرف الدفء الذي تجلبه عباءة بر المسيح، فمع وجود الأقنعة فإننا نعتمد على كفائتنا ولكن مع إزالة الأقنعة يمكننا أن نثق في الله.

فإذا استطعنا مواجهة ميلنا الطبيعي للتلاعب بالآخرين واستغلالهم يمكننا عندئذ أن نغير أنماط الحديث التي تؤدي للتلاعب بدلاً من الخدمة، وعلينا أيضاً أن نعترف أننا مقنعون، نجد أنه من الأسهل بكثير أن نتكلم مع الآخرين من وراء أقنعتنا الواقية، ولو أدركنا هذه الأقنعة لأمكننا إسقاطها.

وكمشجعين علينا أن نكون راغبين في أن نقوم بالعمل الشاق ألا وهو الفحص الأمين لدوافع المرء ورغباته، وإلا فإن كلماتنا سوف تصبح كلمات تعمل فيها المناورة دوراً كبيراً، وهى تتم من خلال الأقنعة، وتكون مدمرة، علينا أن نشجع الآخرين بكلمات تجلب الحياة.

هذا الفصل والذي يليه يتحدثان عن التنمية العملية لمهارات الصلات التي تسهل التشجيع الواهب للحياة. ما هى هذه المهارات وكيف ننميها؟ ما أن نفهم ونحاول العمل على التغلب على مشاكل التلاعب والأقنعة، حتى نكون على استعداد لتعلم المهارات الفعلية المتضمنة في خدمة التشجيع.

الاتجاه العقلي للمشجع

عندما نوجه أنظارنا إلى المهارات والوسائل نذكر أن التشجيع لا يمكن تعبئته في قوالب ملفوفة جيداً في كلمات مناسبة، فيمكنك أن تتذكر كيف أنه من غير المناسب أن تسمع شخصاً يرد بالقول "سوف أصلي لك" بعد أن تكون قد أفضيت له بمشكلة صعبة، فهذه الكلمات يجب أن يكون لها قوة عظيمة على التشجيع لأن الصلاة هى ما تربطنا بالرب. إذن فلماذا لا تحركنا هذه الكلمات؟ والإجابة لأن الكلمات المشجعة يكون لها القوة فقط عندما تمثل تفاعلاً مع الآخر له معنى.

إن التشجيع يتطلب التدخل في حياة الناس الآخرين، عطاء التضحية الذي يرفض أن يفكر في ثمن الهبة. إنها محبة غير مشروطة، وهى عبارة نرددها كثيراً، ولكنها تتحدث عن حقيقة مليئة بالحياة. إن المحبة غير المشروطة ليست عملية ثلاثية الخطوات أو إحساس مبني على سيكلوجية تحدث فرقعة مدوية سريعة للمتعلم بعد قراءته للكتاب أو حضوره ندوة، إن هذه المحبة يمكن تعلمها بالسلوك في قوة المخلص المقام، وهذا أمر يستغرق الحياة بطولها. إن التركيز في هذا الكتاب على الموقف وليس على ما تقوله. ولذا فنحن نبدأ مناقشتنا لوسائل التشجيع بالنظر إلى الاتجاه العقلي للمشجع.

إن سفر الأمثال يعرف نوع الاتجاه الذي يجب أن يعلن عن نفسه في كلماتنا، لاحظ أن قوة

الكلمات تتوقف على شخصية المتكلم.

"فم الصديق ينبوع حياة وفم الأشرار يغشاه ظلم". (أمثال ١٠:١١).

"لسان الصديق فضة مختارة. قلب الأشرار كشئ زهيد" (أمثال ١٠: ٢٠).

"يوجد من يهذر مثل طعن السيف أما لسان الحكماء فشفاء" (أمثال ١٢:١٨).

"هدوء اللسان شجرة حياة واعوجاجه سحق في الروح" (أمثال ١٥:٤).

"الموت والحياة في يد اللسان وأحباؤه يأكلون ثمره" (أمثال ١٨:٢١).

إن المشجع يجب أن يكون مدركاً بفرح وبمسئولية للإمكانات العظيمة المتاحة في كلماته وما يمكن أن تحدثه من شفاء أو تدمير، فالكلمات كالنصل الحاد، وكل شخص مسئول عن تحديد إن كانت كلماته تقطع كأنياب التمساح أو كمشرط الجراح. على المشجع أن يعرف قوة كلماته ويستخدم تلك القوة في بناء إخوته المسيحيين، عليه أن يستخدم كلماته بدقة، ومن سفر الأمثال تنبع ثلاثة مبادئ يجب أن تهديه حين يتكلم.

المبدأ الأول: كن بطيئاً في التكلم

أمثال ١٢:١٨، ١٣:٣، ١٧:٢٢-٢٨، ٢٩: ٢٠

إن الباحثين قد اكتشفوا أن البشر يمكن أن يستمعوا بأسرع مما يتكلمون بثلاث مرات على الأقل، وهذا يبين أننا نستطيع أن نحلم أحلام يقظة، ونخطط لما نأكل لمدة أسبوع، ونردد بنغمة محببة في نفس الوقت الذي "نستمع" فيه لثرثرة جارنا، ولو استطعنا أن نسمع ما يفكر فيه الآخرون عندما نتحدث إليهم فإن ذلك قد يربكنا: "سوف أستمع بما فيه الكفاية لأعرف ما تقوله ثم أبدأ في الإعداد للرد"، إن هذا ليس استماعاً. وأمثال ١٨:١٣ يقول "من يجيب عن أمر قبل أن يسمعه فله حماقة وعار". فكمشجعين يجب أن نكون بطيئين في التكلم حتى يمكن أن نركز على ما يقوله الآخرون، عندئذ يمكن لكلماتنا أن تناسب الاهتمامات التي عبر عنها الآخرون.

المبدأ الثاني: كن حساساً في كلامك

إن رد المشجع يجب أن يكون متناغماً وملائماً لكل من ظروف وشخصية المتحدث. بعد أن وعظت في كنيسة في إحدى القرى تلقيت دعوة لتناول العشاء مع شماس محترم وعائلته، إلا أنه كان مخيفاً بعض الشئ في طريقة تناوله للموضوعات. وعندما كنت أستمع إليه وهو يشرح الحاجة ليد حديدية في السيطرة على الكنيسة والبيت، لاحظت أن كل من كان في الحجرة شعر أنه

واقع تحت تهديد هذا الرجل لأنه كان يتكلم بقسوة وكان يبدو أنه يعتبر كل الآخرين مخطئين.

وبعد العشاء كانت حفيدة هذا الشماس وهي طفلة تبلغ من العمر أربعة أعوام كانت تساعد السيدات في إزالة ما على المائدة عندما تعثرت قدمها، وأسقطت عدة أطباق من الصيني، وهنا أصابني الرعب متوقعاً أن تسقط على رقبة الطفلة مقصلة لفظية، ولكن لفرط دهشتي فإن الرجل ذهب يربت برقة على شعر البنت الصغيرة، ويهدئ من صراخها المكتوم. لقد استجاب بحساسية لبنت مذعورة. إن كلمة قاسية كانت كفيلة بأن تجعلها تبكي بلا هوادة، ولكن بدلاً من ذلك فتوقيته ولمسته قد منع وقوع أزمة.

والدرس الذي نستخلصه من هذه الحادثة أن المشجع حساس، فالمشجع يسأل نفسه أسئلة مثل: "أي الكلمات يمكن أن تكون أكثر فاعلية للتأثير في هذا الشخص؟" "وما الذي يطلبه مني في هذا الموقف لمساعدة هذا الشخص لينمو في المسيح؟". إن الحساسية تتطلب الإدراك الحقيقي للمواقف والمعرفة الأساسية بما يشعر به الناس في الظروف المختلفة، فقبل أن أرد على شخص قد فشل في مهمة يجب أن أذكِّر نفسي أن المهمة أقل أهمية من الشخص، واستجابتي اللفظية يجب أن تعكس تفهماً لموقف الشخص الذي فشل، حينئذ فقط يمكن للإحساس السلبي بخصوص الأداء يتحول إلى نقد بنا ء. إذا لم أمارس هذه الحساسية فإن تعليقاتي سوف تكون مدمرة.

المبدأ الثالث: كن رقيقاً في حديثك

أمثال ١٥: ١و ٤، ٢٦: ٢١

إن تبادل الكلمات بحركه باعث مختلف عن الحب، فالهواء من حولنا ملئ بضوضاء الأحاديث المتبادلة، وكثير من الكلمات يتحدثها الناس لإعلان الكفاءة والجدارة، واستعراض النجاح والسيطرة على الآخرين أو لزيادة الشهرة. أتذكر استماعي لحديث عائلي، كان أقرب ما يكون للعبة الـ ڤولي بول "Volleyball" منه إلى تبادل للأفكار والمعلومات. كان موضوع الحديث عن السفر، وكان كل مشترك في الحديث متشوق للإدلاء بدلوه في الموضوع من واقع تجاربه الخاصة ولسبب ما بدأت أحصي عدد المرات التي كان الموضوع ينتقل فيها من جانب لآخر قبل أن يطلب شخص من شخص آخر أن يعلق على ما قيل، وأتذكر إني توقفت عند الرقم ٢٦، لقد كانت كلماتهم أشبه ما تكون بضرب الكرة بشدة، ولم يكن هناك اهتمام بما يقوله الطرف الآخر. إن الكلمات الشغوفة تظهر الاهتمام والانشغال بالآخرين، والكلمات الدالة على الأنانية تصبح بحثاً عن الضوء والشهرة، إنها تسبب مقاطعة بأكثر مما تيسر الحديث. ويجب أن يقال إن الكلمات

الرقيقة ليست بالضرورة هي الكلمات التي تقال برقة، بل هي الكلمات الملحة بالنعمة. إن الكلمات الرقيقة قد تشبه اللمسة الرقيقة الحازمة لعصا الراعي مرشدة القطيع في الطريق الأكثر أمناً، وهي يمكن أن تقنعنا أنه لا حاجة بنا للاحتفاظ بأقنعتنا، وبذلك نشعر أننا أحرار في التعبير عن الاهتمامات التي تقلقنا أو المسرات التي تملأنا بهجة، إن قياس الرقة ليس بالنغمة التي تقال بها الكلمات بل بالدافع وراء الكلمات.

منذ مدة وجيزة مضت قضينا وقتاً مع الأصدقاء الذين لم نرهم لبضع شهور، وخلال رحلة شراعية لمدة أسبوع تحدثنا بإسهاب عن نمونا في المسيح، كنا نضحك أحياناً ونكون جادين أحياناً أخرى، واستمتعنا بصحبة كل منا للآخر، وفي نهاية الأسبوع أدركت أن الوقت الذي قضيناه سوياً أنعش روحي، فالكلمات التي قيلت جعلتني أتذكر علاقتي بالرب وصحبته لي، وعن الدعوة السامية التي وجهت لي لخدمته. إن حديثنا كان متسماً بالحب المتبادل والاهتمام، والكلمات كانت رقيقة، والكلمات الرقيقة ينتج عنها التخفيف من كثافة الأقنعة وبذلك تمكننا من أن ننظر بأمانة لأنفسنا وتقدير للمسيح.

ولذلك فالمشجع سوف ينهمك في حديث سطحي بهدف الحديث برقة مدركاً للجو المحيط والشخص الذي يحدثه، إنه يريد لكلماته أن تخترق الأقنعة عن طريق التفاعل الرقيق والاهتمام بالآخر، كل مسيحي يمكن أن يتحدث برقة، وكثيرون يمكنهم أن يفعلوا ذلك، وربما العقبة الرئيسية التي تعوقك عن أن تصبح مشجعاً هي الشهوة الطاغية والطبيعية للإشباع الذاتي، فحتى أقدس رجل أو امرأة يتوق للعودة للأنماط القديمة في المعيشة المتمركزة حول الذات. إن ذلك يتطلب جهداً للتحدث ببطء وبحساسية وبرقة.

استجابات تمنع التشجيع

عندما نهتم بهذه الخواص البسيطة الثلاث لكلمات التشجيع يكون من المفيد أن نحدد قليلاً من العادات اللفظية المضادة لهذه المبادئ، فاستجابتنا الطبيعية للمواقف أن نتحدث بسرعة وبعدم حساسية وبقسوة. تأمل في عدة أنماط سلوكية للاستجابة تعطل التشجيع.

١- الكلمات الدفاعية أو التفسيرية

تخيل زوجاً يعود للبيت من العمل ويجد عائلته بجوار جهاز التليفزيون، فترد زوجته على حملقته فيهم بالقول "لقد تأخرت عن الموعد الطبيعي! والعشاء قد أصبح بارداً"، وإجابته يمكن أن يحكمها واحدة من هذه الاعتبارات العديدة:

(١) فلتحمي نفسك مهما كلفك الأمر.

(٢) الهجوم خير وسيلة للدفاع.

(٣) أعلى الأصوات هي التي تفوز، ويقول مفسراً موقفه بأن رئيسه أعطاه كمية كبيرة من العمل في آخر لحظة وأن السيارة تعطلت، وأنه كانت هناك حادثة على الكوبري، وكل كشك تليفون مررت به كا به شخص يتكلم وعلى أي حال لو توقفت لأتصل بك لزاد التأخير عن ذلك. لماذا كل هذه التفسيرات؟ إن اهتمامه كان منصباً على أن يبرر سلوكه ويتجنب مضايقات زوجته الغاضبة.

٢- الاعتذرات

من الردود المألوفة على شخص يبثك شكواه الاعتذار.

"يا چورچ ياليتك كنت اتصلت قبل ذهابك للمتجر"

"آسف ياعزيزتي"

إن الاعتذارات السريعة تقطع الطريق على الحديث وتسد الطريق على الفرصة للتعبير عن المشكلة وفهمها.

٣- الهجوم/الملاحظات الجارحة

إن الفكاهة في أيامنا غالباً تتسم بالتهكم والسخرية والانتقاد، فالهجاء والفكاهة الرخيصة لأشهر الممثلين الكوميديين قد تركت بصماتها على أسلوب الأحاديث التي تدور بين عدد كبير من المسيحيين. قال زوج،كنت قدمت الاستشارة لزوجته وهو يدلف من الباب ذات مساء "حسناً ماذا طبخ لنا الطباخ بورياردي Boyardee هذه الليلة؟ .... هل صحيح أن الأمر ليس فيه خداع أنك قمت بالطهي بنفسك؟ ألا يتوقف سيل المعجزت؟

والمجتمعات الكنسية يمكن أن تكون مجتمعات تنجح في مبادلة الملاحظات الجارحة بملاحظات جارحة أيضاً. فيقول صديق لصديقه الذي فقد وظيفة "هاي، كيف حال مكتب المعونات؟" أو يقول شخص لآخر من ذوي الأوزان الثقيلة: كيف حال "الريچيم" هل أزال عنك شيئاً من الدهون بعد؟.

إن الهذر المؤلم يجرح المشاعر.

٤- تصويب الأخطاء

من التحديات الأخرى للتشجيع أن تخبر شخصاً ما أن مشاعره الحقيقية مختلفة عما يزعمه،

فالزوج يقول لزوجته: "إنى أشعر بالإحباط ولا أعرف كيف ستسير الأمور"، فترد زوجته قائلة: "ياعزيزي إنك لن تشعر بمثل هذا السوء، فكل شئ سوف يمضي على ما يرام"، وعندما يستمر زوجها مظهراً غضبه وشعوره بالإحباط تتساءل عن السبب الذي جعل كلماتها بلا تأثير أو منفعة. إنها لا تدرك أن المشاعر يجب أن تقبل، والأفكار والسلوك المصاحب للانفعالات قد يتطلب تقويماً فيما بعد، وغالباً يحدث ذلك، ولكن يجب قبول الانفعالات وتقديرها كما هي.

٥- النصيحة المتعجلة

عندما يفضي أحد بمشكلة فهو يريد أن يكون مفهوماً قبل الاستماع لحلول. فقد تعجب عدد كبير من الرجال عن السبب الذي جعل زوجاتهم يستجبن للنصيحة المفيدة بسخط وألم "كل ما أردته أن أقدم المساعدة". إننا غالباً نعطي النصيحة دون أن نفهم المشكلة أولاً.

عندما كانت زوجتي تستعد لإلقاء أول حديث أمام الناس لجماعة من السيدات، كانت أعصابها متوترة وقلقة، فاقترحت عليها أن تجهز إطاراً عاماً لما ستتحدث عنه، ثم ذكرت لها بعض الآيات الكتابية المناسبة لحالتها وقبّلتها بدفء على وجنتيها، ولكنها لم تسترخ، بل إنها توترت أكثر عن ذي قبل، لقد كانت مهمومة بأني سوف أنتقدها لو ظلت عصبية. إن النصيحة المتسرعة قد أخطأت المشكلة الحقيقية.

النصيحة -حتى النصيحة السديدة- يمكن أن تبدو سلبية. عندما يقترح أحد الأصدقاء أن نتوقف بالسيارة في محطة بنزين لإلقاء نصائح، وذلك بعد ساعات من التجول بلا هدف، فنادراً ما يدفعنا هذا السلوك نحو المحبة والأعمال الصالحة. إن الرسالة التي نسمعها هي: "أيها الكاذب لماذا لا تبحث عن شخص يستطيع أن يخرجنا من ورطتنا!"

هذه الاستراتيجيات الخمس المسببة للإحباط هي بعض الطرق العديدة فقط التي يمكن بها صد إنسان يعبر عن مشاعره. علينا أن نواجه كل التحديات المعوقة لمبادئ الحديث البطئ والحساس والرقيق.

في الفصل التالي، سوف نفحص بدقة أكثر في وسائل لفظية معينة يمكن أن تحول الحديث العادي إلى لحظات من التشجيع القوي المؤثر.

ملخص

لكي نصبح مشجعين علينا أولاً أن نتعرف على أقنعتنا الزائفة ونصمم على السير نحو هدف

الخدمة.

ثانياً، علينا أن نعوِّد أنفسنا على الحديث ببطء وأن نكون حساسين تجاه احتياجات ومشاكل الشخص الذي نتحدث معه وأن نتكلم برقة بهدف الإقلال من الخوف.

ثم يجب أن نتجنب الرد على الناس بطرق تحمل معني الصد لما يفضون إلينا به، فلا يصح أن ندافع ونعتذر ونهاجم ونصحح أو نقدم نصيحة متعجلة.

الفصل الثالث عشر

رسائل التشجيع (٢)

أن نفهم ما يعنيه تقديم التشجيع القوي الهادف فهذا ليس بالأمر السهل. فقد قال صديق اشترك في إحدى ندوات التشجيع: "لقد توقعت تعلم التشجيع بسرعة في ثلاث خطوات سهلة، ولكن بدلاً من تعلم القليل من الوصفات، فقد جعلتني أسأل بعض الأسئلة الصعبة عما يحدث في داخل الآخرين وأسئلة أكثر صعوبة عما يحدث داخلي".

ولقد قال صديقي الصواب. فالتشجيع كما نفهمه هو أكثر من اكتساب مجموعة من المهارات، إنه ثمرة للنفس، وفحص للقلب الشفوق، وحساسية تجاه احتياجات الآخرين "لأنه من فضلة القلب يتكلم الفم" (متى ١٢: ٣٤). فالقلوب المتواضعة المحبة تنتج كلمات التشجيع، والقلوب غير الحساسة لخداعها وكبريائها لن تنتج كلمات التشجيع العظيمة الأثر مهما قيلت بكلمات ناعمة وملائمة.

ولكن التشجيع يعني أكثر من موقف، إنه يتضمن مهارات معينة، ولأن الكلمات هي الشكل الرئيسي لتبادل المعلومات والأفكار فنحن بحاجة أن نشغل أنفسنا بانتقاء الكلمات التي تحمل النوايا الصحيحة لقلوبنا. وهذا الفصل يركز على بعض الاستراتيجيات اللفظية القليلة التي يمكن أن تكون مشجعة لو اقترنت بالاستماع الصحيح.

تأمل في موقف بسيط نجم عنه أن أكون عند الطرف المستقبل لكل من التشجيع والإحباط، وعند قراءتك للحديث المتبادل بين الطرفين، اسأل نفسك عما كان مشجعا ومحبطا في كل لحظة.

لقد سال لعاب كل منا، أنا وزوجتي، لقضاء أجازة للتريض باستخدام القوارب الشراعية لأكثر من عام، وبعد التضحية بشئ من المتع القليلة وادخار بعض المبالغ المالية، استطعنا أن نتمكن من أن نقضي أسبوعاً في الساحل الغربي لولاية فلوريدا في مدرسة شراعية. فأسبوع من الفرح الذي لا تشوبه شائبة -أن نقضي وقتاً ممتعاً معاً، و نستمتع بالماء، ونفرح بالبركات الإلهية- كان مكافأة سخية لانتظارنا الطويل.

ولما انقضى الأسبوع عدنا للمناخ الشتوي القارس في وطننا في الشمال، وقد أثبت الانتقال

السريع من الفردوس الذي كنا فيه إلى الشوارع التي يكسوها الجليد أنه صدمة حضارية كبرى، ولقد كنت ناضجاً بما فيه الكفاية لأتقبل خسارة الفردوس دون أن أصاب باكتئاب، ولكنني شعرت بكثير من التردد والامتعاض وأنا أدفع نفسي دفعاً للذهاب للعمل مرتدياً معطفاً ثقيلاً وقفازين، وأي حديث عن "افرحوا في كل حين" أو "جاهدوا الجهاد الحسن" ما كان ليحرك فيّ ساكناً في تلك اللحظة، فقد كانت روحي المعنوية منخفضة.

يمكنك أن تسترق السمع لمحادثتين حدثتا بعد عودتي للمنزل بوقت قصير:

فريد: "يبدو من لون بشرتك أن الشمس قد لوحتها".

دان: "بيكى Becky وأنا قضينا أسبوعاً في فلوريدا. طقس رائع، لقد قضينا الأسبوع في رحلة بالقوارب الشراعية.

فريد: "إنها رحلة تبعث بالحيوية، لابد أنكما تشعران بحيوية متدفقة أفضل منا جميعاً، ولكن من المؤسف أن هذا اللون الوردي لا يدوم هنا طويلاً" (فريد ضحك هنا ضحكة سخرية متعمدة).

دان: "أعلم ذلك ولكن يكفي أننا حصلنا على شئ من الاسترخاء وقضينا الوقت معاً. إنه شئ صعب أن نعود إلى دوامة العمل..".

فريد: "دوامة! على الأقل فقد ذهبتما بعيداً فهذا حسن، إلا أننا يستحسن أن نفكر في الوقت الذي نكون فيه معاً لنعمل فى المشروع الذي لم يتم".

قبل الحديث كنت أشعر بشئ من الإحباط، وبعده شعرت أنى محبط إلى حد ما وأقل عزماً على العودة لممارسة أعبائي، متأثراً بحقائق الحياة الكئيبة في بعض الأحيان. لماذا؟ إن فريد صديقي، وهو على علاقة طيبة معي، ولا يبدو أنه حقود أو غاضب خلال تبادل الحديث، ومع ذلك فكلماته محبطة.

لقد كان فريد مغموراً في عالمه الخاص، غير عابئ بتأثير كلماته عليّ، غير حساس بما أشعر به، وما أبدأ اعترف بمشاعري، لقد هاجمها بقسوة، وبدلاً من أن يعبر عن التفاهم، إلا أنه احتقر تباطؤي، لقد فشل أن يقدم لي رؤية تساعدني على مواصلة العمل، وبدلاً من ذلك ذكرني بواجباتي.

واستمع إلى المحادثة الأخرى:

جان: "أهلاً، دان، هاي، لون وردي جميل! متى عدتما؟".

دان: "منذ يومين فقط".

جان: كيف كان وقتكم- هل كان "وقتاً ممتعاً"؟"

دان: "لقد كان رائعاً! كنا بيكي وأنا بحاجة إليه للاسترخاء، مما جعل العودة صعبة". حيث كانت درجة الحرارة ٨٠ درجة فهرنهيت، ولكن تحت الصفر أمر يصعب تقبله".

جان: أنا أراهن! إنه ربما يصعب أن تعتقد! أنكما كنتما هناك. كيف تقبلت بيكي عودتها من جديد للعالم الحقيقي؟"

دان: "أعتقد أنها أفضل مني. إن جدولها هنا مشحون، ولكن أكثر مرونة مني. إني أقارن بين الوقت الذي كنا لا نعمل فيه شيئاً لمدة أسبوع والاضطرار لمواجهة مطاليب الوقت مرة أخرى".

جان: "ولذا، فأنت الشخص المكافح الآن".

دان: إني لا أفخر بذلك، ولكن هذا هو الحال".

جان: "إن مدرستك وجدول عملك يفرض عليك أن تكون مشغولاً لأطول وقت، أليس كذلك؟".

دان: "لقد حصلنا بيكي وأنا على وقت ممتع دون مقاطعة ويكفي أننا كنا معاً – ولذلك فإني أعد محظوظاً لو توفر لي وقت طيب معها، إني أخشى، أن تفسد التزاماتنا تجاه الأشياء الأخرى بعضاً من الاقتراب الذي يحسه كل منا تجاه الآخر".

جان: "إذن فليس افتقاد الطقس الدافئ ومتعة القوارب الشراعية هو الذي يضايقك".

دان: "أعتقد ذلك، ربما ساعدتني الرحلة لإدراك أن أولوياتي كانت غير سليمة، والآن أخشى أن تعود لما كانت عليه".

الفارق بين المحادثتين الأولى والثانية واضح ولكنه ليس مبالغاً فيه، لقد تما بشكل تلقائي، لقد حاولت جان أن تفهمني، لقد انشغلت باهتمامات الطرف الآخر أكثر مني، واستجابت لاحتياجاتي أكثر من احتياجاتها ، وكلماتها المشجعة حفزتني أن أقيّم كفاحي، وبعد أن فهمت مشكلتي الحقيقية موضحاً التحدي الذي أمامي، شعرت بإحساس متجدد بالالتزام أن أنظم حياتي، لقد حفزتني جان على الحب والأعمال الصالحة.

كيف فعلت چان ذلك؟ بافتراض صدق دوافعها (فهي تتكلم من محبتها لمخاوفي) ما الذي فعلته لتشجيعي؟

الإجابة عى هذا السؤال يوجد في فكرتين هما ما أركز عليهما في هذا الفصل.

فالذين يشجعون (١) يهتمون برسائلهم الغير لفظية. (٢) إنهم يكوِّنون مهارات في أربع وسائل لفظية.

الرسائل غير اللفظية

ألم تتحدث مع شخص ينظر إلى الحائط الذي خلفك حين تتحدث إليه؟ وماذا عن الشخص الذي يعبث بالأوراق على مكتبه في حين أنك تفضي بكل ما في قلبك إليه، أو الشخص الذي يقضم أظافره أو يعبث بخاتمه وأنت تخبره عن مرض طفلك؟. إن هذا السلوك غير اللفظي ينقل إليك رسالة واضحة: "إني لست مهتماً بما تقوله، هل تتفضل بالإسراع وتختم حديثك؟". إن الصيغة المكتوبة للحديث الذي دار بين چان وبيني لا يمكن، بالطبع، أن يظهر أن رسائل غير لفظية. ولكني لاحظت أنها كانت تتصرف بطريقة كانت تعكس اهتماماتي، ربما خمسة اقتراحات بسيطة تلخص بحق ما قامت چان بنقله لي بصورة غير لفظية، وما يمكن أن يفعله الآخرون للتشجيع بدون كلمات:

١- كن في مواجهة الطرف الآخر

كانت چان تواجهني مباشرة، فمقابلة شخص بطريقة غير مباشرة كأنك تقول له: "إنك لست محور اهتمامي".

٢- قابل الطرف الآخر بوجه بشوش

فالأذرع والسيقان المتقاطعة بشدة تحمل معنى الابتعاد وتمنع تكوين علاقة تقارب، أتذكر زوجة غاضبة أثناء جلسة استشارة كانت ذراعاها ملتفتين بشدة حول معدتها، ثم تحولتا إلى وضع ارتخاء على الكرسي حين تعلمت أن تتقبل زوجها.

٣- أمل للأمام

ليكن وضعك في اتجاه الآخر، فالميل الخفيف للجسم أو الرأس تجاه المتحدث يعني الاهتمام والالتفات.

٤- ليتم التواصل باستخدام النظرات

إن حركة عينك. يجب أن تتجنب النظرة الجامدة القاسية بعدم تحريك العين، أو النظر إلى كل شئ ما عدا الطرف الآخر، وبعض الباحثين يقولون إن طول نظرة العين مقياس طيب يدل على الألفة في العلاقة. وهناك قاعدة جيدة تقول إن المتحدثين بإمكانهم كسر الملل بتحريك العينين ولكن المستمعين يجب أن تكون نظرات أعينهم ثابتة طوال وقت الحديث.

٥- الاسترخاء

مع أن الاسترخاء يسهل التحدث عنه ولكن يصعب تنفيذه، ومن الواضح أنه شئ لا يمكن فرضه، إلا أن المستمعين بحاجة للاسترخاء أثناء الحديث. كن طبيعياً ومسترخياً لا تقلد شخصاً أنت معجب به بأن تجلس نفس جلسته.

هذه المبادئ الخمسة يسهل تذكرها والعمل بموجبها.

وهناك فكرة أخرى تساعدنا على تكوين عادات غير لفظية جيدة، وهي أن نستدعي انطباعات الأصدقاء، فمعظمنا لا ندرك ما نفعله حين نتكلم. فبإمكاننا أن نسأل شريك الحياة أو صديق حميم لتقييمنا في ضوء هذه المبادئ الخمسة. ويمكننا أن نطلب تعليقات بخصوص العادات التي يجدها الآخرون أنها تبعث على تشتيت الفكر أو الضيق.

أربع مهارات لفظية

على المشجعين الإلمام بأربع مهارات أو وسائل لا تحل محل الدوافع الجيدة، ولكن قد تساعد على التعبير عنها بصورة سليمة.

١- الانعكاس

إن الناس عادة ينسون، فأحيانا ننسى ما أردنا تذكره (أين تركت مفاتيح السيارة؟)، وفي أحيان أخرى ننسى ما لا نريد تذكره (لا أعرف ماذا قالت لي؟). فالعبارة الأخيرة تتضمن عدم التفات اختياري، رغبة أن ننسى شيئاً غير سار.

ومعظمنا ماهرون في ملاحظة أخطاء الآخرين ولكننا نهمل أخطاءنا. والأزواج والزوجات يضيعون جزءاً كبيراً من وقت الاستشارة (إذا سمح لهم المستشارون) في تقليد ما فعله أزواجهم/زوجاتهم بالتفصيل وهم في حالة غضب، فذاكرتهم تعمل جيداً لتذكر السلوك الذي ضايقهم من جهة الطرف الآخر. ومع ذلك فالذاكرة نفسها تتعثر لتذكر ما ارتكبناه من أخطاء

تسببت في حدوث كارثة. فنحن لا نلتفت جيداً لأخطائنا ، فمن الطبيعي أن نكون غير ملتفتين باختيارنا لما نفعله خطأ ، لنظل غير مدركين لمشاعرنا ودوافعنا الحقيقية. والمشجع أحياناً يكون بحاجة لأن يعمل كمرآة تعكس للمتحدث ما يشعر به حقاً، وما يفعله ، وما يصبو إليه. فالمشاكل يمكن التعامل معها فقط عندما تكون معروفة. والتذكر يكشف المشاكل التي تتطلب الانتباه، ولكن نظام ذاكرتنا الانتقائي (صورة متقنة لجزء من طبيعتنا الخاطئة) يميل لتجاهلها.

مثالان يوضحان كيف أن الانعكاس يصور للمتحدث حقيقة حالية يهملها:

چون: "سو" تتأخر دائماً عن المواعيد، فلم نذهب للكنيسة في الميعاد منذ سنوات أو أي مكان آخر لأجل هذا السبب !".

بيل: "إنك متحيز ضدها، ويبدو أن عاداتها تصيبك بالضيق".

لاحظ أن التركيز ينتقل من تأخر سو إلى تأفف چون، وهذا الانتقال حاسم. إن چونّ لا يستطيع أن يفعل شيئاً بصورة مباشرة فيما يختص بعادة التأخير عند زوجته، ولكنه يستطيع التعامل مع مواقفه الخاصة، والتشجيع عن طريق الانعكاس قد سلط الضوء على موضوع يتطلب زيادة الحب والأعمال الصالحة.

بوب: "إن المدرسة تبدو عبئاً طويلاً، فقد تبقى لي ثلاث سنوات فقط وأتخرج، تبدو أنها مدة طويلة بلا نهاية ثم ماذا بعد !.

چوان: "يبدو أنك تكافح بهدف القيام بكل هذا العمل الشاق".

ومرة ثانية ينتقل التركيز من ملل الحياة المدرسية (حقيقة غير متغيرة) نحو أسئلة عن الهدف، والذي عن طريق الصلاة والمشورة يمكن الإجابة عنه. والانعكاس يفعل بالضبط ما توجيه الكلمة: يعكس للمتحدث مرة أخرى المشكلة الحقيقية التي تتطلب الانتباه.

٢- التوضيح

ربما أكبر عقبة نحو التواصل المؤثر ميلنا للاعتقاد أننا نعرف ما يقوله شخص آخر في حين أننا لا نعرف، فاللغة أشبه ما يكون بالجوهرة العديدة الأوجه، فكما تتغير الألوان عندما تدور الجوهرة في الضوء، هكذا فالظلال الجديدة للمعنى تصبح ظاهرة في كل مرة نتأمل كلمات شخص من زاوية أخرى.

ومهارة التوضيح مطلوبة لمعرفة إن كنا قد درسنا كلمات الطرف الآخر من كل الزوايا لنصل

إلى صورة جيدة لما كان مقصوداً من الكلمات. إن الوسيلة الحقيقية بسيطة إلى حد مربك كما أنها غير مستخدمة كثيراً. كل ما هو مطلوب أن تسأل عما كان يقصده المتحدث أو تردد ما تعتقد أنه يقصده، وأن تسأل إذا كنت قد فهمت المعنى. والفكرة هى ألا تفترض شيئاً، تأكد من الحقيقة.

توني: إن ضريبة الدخل هذه مربكة، إنها تدفعني للجنون.

سالي: ما المشكلة ياعزيزي؟

إن سالي توضح رسالة توني، وبفعلها هذا فإنها تطلب المزيد من التوضيح. كان يمكنها أن تستبدل سؤالها الذي يتطلب توضيحاً بتعليق مثل: "لقد قمت بالتأجيل حتى شهر أبريل-كان المفروض أن تتصرف قبل ذلك". أو شيئاً أكثر رقة مثل: "إني واثقة أنه يمكنك تدبير هذا الأمر".

التوضيح يشجع المتحدث أن يقرر بوضوح أكثر ما يحدث بالداخل وهو الأهم. فما أن تفهم المشكلة جيداً حتى يمكنك التعرف على العلاج بسهولة أكبر. تذكر أن الهدف النهائي للتشجيع هو دفع الناس إلى الأمام في سيرهم مع المسيح. وتوضيح مشكلة يجعلها أكثر قابلية لاتخاذ قرار يتفق مع تعليم الكتاب المقدس.

٣- الاكتشاف

إن الانعكاس والتوضيح يفتحان أبواب المحادثة، ولكن فى معظم الأحيان فإن الناس الذين نريد أن نشجعهم يتراجعون بأدب عن الباب الذي فتحناه، وفي أحيان أخرى يستمرون فى الإفضاء بالمزيد من مشاعرهم أو أفكارهم.

عندما يناقش شخص ما طواعية المزيد مما يحدث يمكن للمشجع أن ينتهز الفرصة بهدوء لاكتشاف المزيد من التفاصيل عن الموضوعات التي تحتاج لإرشاد كتابي. والأمثلة الموضوعية أفضل من الأسئلة التي تكون إجابتها بنعم أو بلا، لأنها يمكن أن تفيد الاكتشاف. فعلى سبيل المثال فالاستفسار " أخبرني عن حقيقة مشاعرك عندما حدث ذلك". أفضل لكشف الحقيقة من "هل كنت غاضباً حقاً؟".

ودعنا نعود لمثال سابق:

چون: "سو تتأخر دائماً عن المواعيد، فلم نذهب للكنيسة في الميعاد منذ سنوات أو أي مكان آخر لأجل هذا السبب!".

بيل "إنك متحيز ضدها، ويبدو أن عاداتها تصيبك بالضيق" (انعكاس)

چون: "نعم، إنها حقاً كذلك، فأنا أستشيط غضباً في بعض الأحيان".

بيل: "كيف تجعلها تعرف أنك غاضب؟ ماذا تفعل؟ (توضيح).

چون: أوه، أنا لا أضربها أبداً! إذا كان هذا ما تفكر فيه، أظن أني أهدأ فقط، ربما في بعض الأحيان أنفجر".

بيل: "ماذا يحدث عندما تتركها متراجعاً أو تصرخ فيها؟ إني أتساءل هل هي تفهم السبب الذي يجعلك متضايقاً؟ (اكتشاف)، الآن بيل يتفحص، إنه يدعو چون للتأمل في تأثير سلوكه على سو، لقد دخل چون من باب بيل المفتوح من خلال تصريحه أنه يتعامل مع غضبه، والمشهد معد لمزيد من المناقشة المفصلة عن دوافع چون وسلوكه مما قد يؤدي للتبكيت والتوبة والعلاج.

إن الاكتشاف أمر جوهري بالنسبة لعملية التشجيع، وكثير من المسيحيين اليوم قد فقدوا المقدرة على فحص أنفسهم روحياً، فلماذا نفعل ما نعمله وما نفعله بالفعل، يجب أن يكون هو الشغل الشاغل لكل مسيحي. فعندما نأتي بالدوافع الخاطئة الدفينة وراء كل سلوك غير مسئول للنور يمكن تصحيح هذه الدوافع. والاكتشاف هو محاولة لإيضاح المشاكل الدفينة التي تعوق النمو الروحي.

٤- التفاعل الشخصي

الآن – بعد الانعكاس والتوضيح والاكتشاف، قد تصبح المحادثة غير مريحة، فالشخص الذي نحاول أن نشجعه قد يشعر أنه عار وخجول، وكآدم يبحث عن أقرب مكان للاختباء.

والمشجعون أيضاً قد يشعرون أنهم محرجون عندما تتجه الأمور نحو الأمور الشخصية، كلا الطرفين قد يتفقان ضمنياً على التراجع إلى مسافة معقولة بينهما ويتبادلان مراكزهما: "أوه، على فكرة هل شاهدت مباراة الكرة في التليفزيون البارحة؟" أو "حسناً أعتقد لأن الكفاح من صميم الحياة. فمن المتعة أن تصل للسماء، إني على استعداد لذلك".

عندما يستجيب شخص ما لانعكاسك عندما أوضح برضاه ما كان يقصده بالفعل، وعندما جعلك تتفحص الأمور حتى وصلت إلى موقف مؤلم، إذن فقد حان الوقت للتعامل بصورة شاملة مع الخصوصية التي آلت إليها الأمور بينكما. ففرصة التشجيع المؤثر لا يجب أن تفلت. كن شجاعاً، وعبر عما يحدث بوضوح.

"يا جون نحن نتحدث في موضوعات شخصية فعلاً، ومما أوضحته يبدو أنه من المهم حقاً أن تفكر في الأمر ملياً. أنا لست أمتلك مجموعة من الإجابات التي أنتظر أن أقدمها لك، ولكني أحب بالتأكيد أن أظل أتحدث عن مشاكلك مع سو، أنا لا أحب حقاً أن أزج بنفسي في حياتك الشخصية،ولكني أستمتع بمناقشة الأمور معك".

لقد وصل التفاعل الآن إلى ما تحت الأقنعة واتجه إلى الداخل. فالاستماع بمحبة والتفات، والنصيحة المقدمة بعناية، والقبول والتوبيخ الحازم الرقيق، كل ذلك متاح الآن أمام المشجع إذ يتحدث من محبته إلى خوف الآخر.

والمرحلة الثانية من عملية المساعدة تتضمن تفحص المشاكل الداخلية وتقديم العلاج الكتابى الذي يتطلب مهارات أكثر من التشجيع. والفصل القادم يركز على مستويات أعمق من الاستشارة تتعامل مع مشكلات تحتاج لما هو أكثر من التشجيع.

ملخص

إن الرسائل غير اللفظية يجب أن تعبر بوضوح وأمانة عن الاهتمام والمشاركة وهناك خمسة طرق لإرسال رسائل إيجابية غير لفظية:

١- كن في مواجهة الطرف الآخر.

٢- قابل الطرف الآخر بوجه بشوش.

٣- أمل للأمام.

٤- يتم التواصل باستخدام النظرات.

٥- استرخ.

والوسائل اللفظية يجب أن تفتح الأبواب لمستويات أعمق من الاستماع حتى تتكشف الأفكار والدوافع الشخصية في جو من العلاقات الودية التى لا تتسم بالانتقاد. وهذا يقدم تعريفاً للتشجيع: كشف ما بالداخل بلا صد. توجد أربع وسائل هامة يمكن تفهمها في هذا الصدد: الانعكاس والتوضيح والاكتشاف والتفاعل الشخصي.

الفصل الرابع عشر

الكنيسة المحلية: مجتمع رد النفس (الاسترداد)

إن استرداد شئ (إعادته لحالته الأصلية) هو نشاط يجلب إحساساً مرضياً بالإنجاز، والأعمال البسيطة كإعادة كرسي قبيح الشكل إلى حالة جيدة وغسيل سيارة قذرة أو إعادة ترتيب الأشياء في جراج هي أمثلة بسيطة لإعادة الأشياء إلى سابق عهدها وتجلب قدراً من الغبطة، وهذه الغبطة ليس مصدرها المجهود الذي بذل في إعادتها إلى وضعها الطبيعي بل في الإحساس بالمشاركة في المشروع، فالعمل نفسه قد يكون محبطاً، ومملاً وصعباً، ولكنه الإحساس بالإنجاز عند النظر لشئ قد استعاد وضعه من حالة سيئة إلى حالة جيدة، عالماً أنه قد كان لك دور في هذه العملية يستحق الجهد الذي بذل فيه.

والكنيسة تهدف للاشتراك في عملية التأهيل هذه بمساعدة الرجال والنساء لتحقيق مستويات أعلى من النضوج الروحي والتشبه بالمسيح. ولكن المهمة شاقة، فالخطية قد شوهت حياتنا وأفسدتها بدرجة كبيرة حتى إن عملية إعادة الوضع إلى ما كان عليه صعب جداً، والناس بحاجة للتغيير الجذري من الداخل والخارج، فلا يوجد جزء في الشخصية الإنسانية لم تمسه آثار الخطية المدمرة . فالدوافع والعواطف والأفكار والاختيارات والسلوك والمعتقدات والطموحات وكل أوجه الحياة البشرية قد لوثتها الخطية.

ويسوع المسيح قد جاء ليسترد خليقته الساقطة ويستعيدها لمجدها السابق، وهو يؤدي عمله بالتمام. والكنائس التي تنمي العقلية الناجحة وتركز على تدعيم احترام الذات عن طريق التفكير الإيجابي قد تشجع الأشياء المظهرية فقط: فالناس يبدو أنهم في حالة جيدة، فهم يبتسمون ويحضرون الاجتماعات، وحياتهم العائلية مستقرة، ولكن هذا لا يكفي. فالله يريد أناساً مكرسين له بالتمام يعتبرون أن عبادة الله هي الالتزام الرئيسي والامتياز الأساسي لهم، يريدون أن يعيشوا حياة الخدمة المقرونة بالفرح في خدمته بسبب فيض الملء الناتج من معرفة الله.

هذا هو عمل الاسترداد، لمساعدة الناس الذين يعيشون حياة الأنانية بالتمركز حول الذات، وحياة عدم الإيمان، والذين يخشون أن تكون حياتهم مركزها المسيح وهم بكل ثقة وجسارة. إن الله قد أوصى أن تكون العائلة والكنيسة هم وكلاءه للقيام بمهمة الاسترداد، فالأزواج والزوجات

عليهم التشبه بالعلاقة بين المسيح والكنيسة في الصلة التي بينهم، فالأزواج يقومون بعمل القيادة بمحبة وقوة، والزوجات يخضعن بثقة ورضى. والآباء عليهم أن يعلموا أولادهم الحق الإلهي وأن يعاقبوهم عند مخالفتم لهذا الحق، وفوق الكل أن يحبوهم مهما كان الأمر. وعلى الأولاد الاعتراف بالسلطة وتعلم فوائد وامتيازات الطاعة عن رضى لهذه السلطة. هذه هي التوجيهات الضرورية لعملية الاسترداد في العائلة.

ولكن ماذا عن الكنيسة؟ كيف يمكن لجماعات المؤمنين المحلية أن تقوم بمهمة استعادة حالة التشبه بالمسيح؟ كيف يمكنهم تدعيم النمو في الحكمة والتبكيت على الخطية والعزيمة لعمل ما هو صواب؟

في هذا الفصل الختامي أريد أن أعمل خطة لتحويل كنائسنا إلى مجتمعات استرداد ناجحة، حيث يمكن الإحساس بحقيقة العلاقة مع الله وتأثير هذه العلاقة في تغيير الحياة.

والنموذج الذي أقدمه يصلح فقط للكنائس التي تتحرك بالفعل في الاتجاه الصحيح. والكنائس المحلية يجب أن تؤكد على: (١) قيمة وأهمية العبادة. (٢) تعليم كلمة الله. (٣) الطبيعة الحقيقية للتلمذة. (٤) أهمية وتفرد العلاقة المسيحية. فالعديد جداً من الكنائس تعلي من شأن الخدمة لله على العبادة له، والنتيجة ضعيفة برغم الخدمة المكثفة، وبعض الكنائس تستبدل تعليم كلمة الله بالمناقشات ذات الصلة بالكتاب المقدس بهدف الإثارة والإلهام والتحفيز. وتعليم التلمذة يقتصر أحياناً على قائمة بالأنشطة المباحة وغير المباحة دون الاهتمام بتكلفة الخضوع الكلي. والشركة تكون عادة بطاقة في ثوب مسيحي تعلق على المحادثات التي تدور بين الأعضاء والتي كان يمكن أن تدور أيضاً بين أبناء الظلمة.

على الكنائس أن تبدأ بالاعتراف الواضح بالحاجة للعبادة والتعليم والتلمذة والشركة، ومثل هذا التأكيد يمكن أن يؤدي بشكل طبيعي إلى الكرازة بالإنجيل وممارسة المواهب الروحية. والجهود لتنفيذ برامج الكرازة وتشجيع الخدمة طبقاً للمواهب لن تحقق أهدافها المرجوة دون إصرار مسبق على العبادة والتعليم والشركة، فبهذا الإصرار تكون الكرازة حماسية والخدمة مؤثرة.

فأنا أريد أن أقدم النموذج لهذه الكنيسة المهتمة في استرداد الناس بصورة فعالة، وإني أرغب أن أقدم اقتراحات يمكن أن تساعد الكنيسة لتصبح مجتمعاً لاسترداد النفوس بطريقة فعالة. والنموذج الذي أطرحه يقدم استراتيجية لإدراج خدمة تقديم المشورة في صلب برنامج الكنيسة المحلية.

ومن المهم، من وجهة نظري، أن تعتبر المشورة جزء من الخدمة الطبيعية للكنيسة، واستئجار مستشار مسيحي محترف وتزويده بمكان للمكتب في مبنى الكنيسة أو قطعة الأرض التي تمتلكها الكنيسة ليس ما أعنيه بتقديم المشورة ضمن خطة الكنيسة المحلية. فيمكن تحقيق خير عميم على ما أعتقد لو استخدمنا مستشاراً يقدم مشورة الكتاب المقدس بالفعل، ولكن استئجار شخص محترف لهذا الغرض في الكنيسة فهذا خطر جسيم. فتقديم المشورة ليس مهنة شبيهة بممارسة طب الأسنان أو الطب، ولا يجب أن ننظر إليها باعتبارها شيئاً اختيارياً منفصلاً وخارجاً على رسالة الكنيسة وملحقاً ببرنامجها. إن خدمة تقديم المشورة يجب أن ينظر إليها باعتبارها جزءاً (ليس بالضرورة محورياً) لا يتجزأ من رسالة الكنيسة. إننا يجب أن نكف عن التفكير في المشورة باعتبارها نشاطاً يقوم به محترف ينتمي لأطباء الأمراض النفسية والعقلية، ونبدأ في إدراك أن تقديم المشورة يمثل وسيلة أخرى يمكن بها للمسيحيين أن ينموا في النعمة وغير المؤمنين أن يسمعوا رسالة الإنجيل.

فإذا كانت المشورة، كما أنادي، هي التطبيق الذكي للحق الكتابي على حياة الأفراد، إذن فهي تنتمي للكنيسة بحق. ورغبتي أن أرى المشورة متمثلة في الخدمات التي تقدمها الكنيسة لا يعكس رغبة في التركيز في خدمة الكنيسة على حساب العبادة والتعليم والتلمذة والشركة. فالكنائس التي تحول تركيزها من هذه الأشياء الأساسية إلى التركيز على خدمة المشورة (جماعات المشاركة، الجلسات المخصصة للأفراد وما شابه ذلك) يمكن أن تصبح بسهولة أشبه ما تكون برابطة لعلاج الأمراض العصابية المختلفة. ومع ذلك، فالكنائس القوية في الأساسيات ولكنها تهمل الاستفادة من المشورة لخدمة احتياجات الأفراد يمكن أن تصبح عقيمة وأكاديمية أو ربما ممتلئة بالحقائق اللاهوتية حتى الحافة، ولكن تطبيق الحق الكتابي على احتياجات البشر يتم تجاهله.

فقيادة الكنيسة لذلك بحاجة للتأكد من: (١) أن المجتمع الكنسي يمارس العبادة، وتعلم الكتاب المقدس والاهتمام بالنمو الروحي للأفراد والشركة. (٢) توفر الموارد والفرص لتنمية جهود الكرازة ولاستخدام مواهب أعضاء الكنيسة. (٣) دراسة إمكانية القيام بخدمة المشورة، ورغبتي في إدخال المشورة في صلب الحياة العادية للكنيسة المحلية بغرض مساعدة الكنيسة لتصبح مجتمعاً أكثر فعالية لاسترداد النفوس. كيف يمكن القيام بذلك؟ تأمل هذا النموذج ذو الثلاثة مستويات.

المستوى الأول من المشورة: التشجيع

إن المسيحيين الذين يعبدون الله ويدرسون الكتاب المقدس ويتلمذون الناس أو يتتلمذون ويستمتعون بالشركة مع بعضهم البعض يمكن أن يقوموا بخدمة تشجيع فعالة. إن التشجيع ليس مسئولية قلة موهوبة، إنه امتياز لكل مؤمن. فكل مسيحي يجب أن يكون مشجعاً.

وكثير من المشاكل التي يمكن أن تتحول إلى عقبات خطيرة (كالطلاق والخيانة الزوجية أو مشاكلة أهل العالم) يمكن أحياناً حلها في مراحلها الأولية عن طريق التدخل المسئول لأحد المشجعين، والصراعات التي تتطلب تقديم مشورة فردية على نطاق واسع كان يمكن ألا تكون خطيرة في حالات كثيرة لو تم التشجيع الفعال.

فلو أراد قادة الكنيسة إنشاء خدمة الاستشارة لا يجب أن يفكروا أول كل شئ في إعداد مجموعة من المستشارين يكونون تحت تصرف الأعضاء، بل عليهم تنبيه الأعضاء لما يمكن القيام به عن طريق خدمة التشجيع ثم تدريبهم على ذلك. فالمفروض أن أعضاء الكنيسة بالكامل تتعلم كيف ترى الأقنعة وتفتح الأبواب وتتحدث بطرق تقلل من مخاوف الآخرين، ويمكن للراعى أن يقدم سلسلة سنوية من المواعظ على وصايا العهد الجديد التى تحث على خدمة الآخرين. ويمكن تخصيص ورش العمل في صباح الآحاد أو خدمات الآحاد المسائية لتقديم المحادثات التي تفتح الأبواب وتقلل المخاوف. والمجموعات الصغيرة لدراسة الكتاب المقدس تقدم فرصة طبيعية للتحدث عن التشجيع والإشارة للمحادثات التى وجدها أفراد المجموعة المتجعة.

وهذا الكتاب والكتب الأخرى التى تتحدث عن نفس الموضوع يمكن أن تستخدم كدليل للدراسة لفصول مدارس الأحد أو المجموعات الدراسية(*) وهناك سلسلة من المحاضرات تبلغ ١٣ محاضرة يستغرق كل منها نصف ساعة للتعامل مع الأفكار المدونة في هذا الكتاب ومسجلة على أشرطة فيديو ومتاحة للجمهور(*) وأعضاء الكنيسة الذين لديهم اهتمام خاص بخدمة التشجيع يمكنهم ابتكار مواد واستراتيجيات أخرى لمساعدة المسيحيين على تشجيع بعضهم البعض بطريقة فعالة.

والكنائس لا يجب فقط أن تؤكد أهمية ووسائل التشجيع ولكن عليها أيضاً إتاحة الفرص للعلاقات السعيدة التي يمكن أن تنمي مشاعر الانتماء الدافئة.إن الاتجاه السائد في عدد كبير جداً من الكنائس مشاركة الوقت سوياً، والجلسات الخفيفة التى لا تثقل الأعباء، والمصارحة بكل

(*) من أمثلة ذلك كتاب "كيف تساعد الناس على النمو" بقلم ماري كولنز سنة ١٩٧٦، و"كيف تساعد صديقا" بقلم بول ولتر (تندل ١٩٧٨).

(*) المعلومات متاحة عن طريق المعهد القومي للدراسات الكتابية، بأطلانطا، جورجيا.

الخبايا الدفينة دون الاهتمام بالتوافه، وتناول الوجبات معاً دون تكلف، وقضاء أمسيات فكاهية لطيفة. إننا بحاجة أن نخلق جواً يمكن فيه للناس أن يجدوا متعة كاملة وليس تحويل كل اجتماع مسيحي إلى مناسبة "ثقيلة". فلو استطاعت كل كنيسة أن تصبح مجتمعاً للتشجيع وتعد شعبها للانشغال باهتمامات الآخرين بغرض التشجيع فربما وجدت كلمة الله تربة أكثر خصوبة يمكن أن تنمو فيها.

ومع ذلك فلابد من كلمة تحذير، فهناك خطر كبير من أن الكنيسة تدرك هذه الرؤية وتتفهمها جيداً ثم تشعر بحماسة تخلق توقعات غير عملية، والحقيقة المؤلمة أن بعض الناس لا يحاولون حتى أن يقوموا بالتشجيع، وآخرون يصبحون آفات باحثين عن أي فتحة تمكنهم من أن يدسوا أنوفهم بتطفل، وبعضهم يقولون كلمات يقصد منها التشجيع ولكنهم يسيئون التعامل مع المشكلات التي في حياتهم الخاصة، وأخيراً فإن حماسهم الذي يدفعهم للتشجيع يختفي. ويستمر عدد من الأعضاء في مواصلة المهمة، وقد تكون عملية التشجيع في الكنيسة بطيئة وغير محسوسة، ولكن الأمانة في القيام بالتشجيع بصورة جيدة حتى عند حلول التعب لها مكافآتها. إن الحياة المسيحية ليست جرياً بأقصى سرعة في طريق سريع، إنها كسباق الماراثون على أرض وعرة، فالاندفاع بأقصى سرعة في البداية -دعنا نفقد ندوة عن التشجيع!- أقل أهمية للنجاح من الخطوة الثابتة المستديمة، علينا ألا نخور في جهودنا لإنشاء خدمة التشجيع في كنائسنا.

المستوى الثاني من المشورة: الحث

إذا كان لابد من المشورة أن تحقق أقصى ما يمكن أن تحققه كخدمة لجسد المسيح، علينا أن نتخطى المشورة عن طريق التشجيع، فالتشجيع بداية ضرورية ولكنه ليس شاملاً ولا كافياً. فنحن نطلب المزيد.

فعدد قليل من الناس (ربما واحد لكل ٧٥ إلى ١٠٠ عضو من أعضاء الكنيسة) يحتاجون أن يتعلموا استراتيجيات أكثر تخصصاً لمساعدة الناس من ذوي المشاكل المحددة. فالأزواج الذين يواجهون متاعب في العلاقات الزوجية، والآباء الذين يقابلون صعوبات في التعامل مع أطفالهم، والشبان المقبلون على الزواج، والرجال الذين في منتصف العمر، والمكتئبون دون سبب ظاهر، كلهم أمثلة للناس الذين يمكن أن يستفيدوا من المشورة الكتابية المباشرة لحل هذه المشكلات.

وربما يمكن دعوة جماعة صغيرة من المسيحيين الذين أظهروا اهتماماً خاصاً بالتشجيع للاجتماع سوياً لمناقشة الجهود التي بذلوها لمساعدة الناس، وإذ يتبادلون خبراتهم يمكن أن توجه

المناقشة نحو توسيع مجال رؤيتهم للعمل مع الأشخاص المتعبين، ويمكن تقييم الحالات الافتراضية والحقيقية. ماذا وراء المشكلة؟ ما الذي يقوله الكتاب المقدس عنها؟ ما الحلول التي يمكن تطبيقها؟ ويمكن للمجموعة أن تعقد حواراً بين الشخص صاحب المشكلة والمستشار للتفكير في الاستراتيجيات اللفظية لتطبيق الحلول الكتابية.

وعموماً من الخطأ اختبار عشرة أشخاص وتقديم برنامج تدريبي لهم ثم تقديمهم للناس كمستشارين تابعين للكنيسة، فالطريق الأكثر حكمة مواصلة تأكيد التشجيع، لقضاء وقت إضافي مع أولئك الذين يتميزون بالسلاسة في تشجيع الناس وإعطائهم مزيداً من التدريب ثم تركهم لتطوير خدماتهم الخاصة بهم في المشورة عن طريق الفرص الطبيعية في اللقاءات اليومية، وبعد سنة أو اثنتين، فإن الأفراد الذين وهبهم الله موهبة متميزة في خدمة الاستشارة سوف يبرزون في عملهم. وإذا كان من المفيد زيادة رؤية هؤلاء المستشارين الذين أثبتوا تفوقاً يمكن إنشاء خدمة للاستشارة تتخذ طابعاً شبه رسمي.

إن مقداراً متزايداً من الأدب وندوات التدريب التي يمكن أن تقدم مساعدة قيّمة متاحة لأولئك الذين يرغبون أن يصبحوا مستشارين من المستوى الثاني. ودكتور جاي آدامز Jay Adams قد كتب قدراً كبيراً من المادة المفيدة، ويقدم ندوات حية ومسجلة على شرائط. وقد استخدمت أعداد متزايدة من الكنائس النصوص التي كتبها كإطار لبرامج التدريب، ويقوم معهد الاستشارة الكتابية (IBC) ندوة مدتها ٣٥ ساعة في مواقع مختلفة في طول البلاد وعرضها، وهي مخصصة أساساً لتدريب مستشاري المستوى الثاني. وهذا التدريب مناسب لإعداد الناس لفحص المشكلات الأساسية وراء الشكاوي وتقديم العلاقات الكتابية العملية والتي يمكن تطبيقها، وهناك تحذير آخر. فكل عشرة أشخاص يقومون بخدمة تقديم المشورة من المستوى الثاني، فإن ستة أو سبعة منهم إما يتركون العمل أو يثبت أنهم لا يصلحون لأداء المهمة. فمن المهم أن تعمل بجوار أولئك الذين يثابرون لمساعدتهم، وأن تكون متيقظاً لمراقبة الآخرين الذين قد يكونون قادرين على أداء مثل هذه الخدمة بصورة متميزة. ومستشارو المستوى الثاني يجب أن ينظروا لعملهم ليس بالضرورة كخدمة وحيدة بل بالتأكيد كخدمة لها الأولوية. والجهود لتطبيق الحق الكتابي لحل مشكلات شخص معين قد يثبت في كثير من الأحيان أنها خدمة تدعو للإحباط. ولكن قيمة تقديم المشورة لا يجب أن تقاس في ضوء النسب المئوية لأولئك الذين يتحسنون بل يجب أن تقاس في ضوء فرصة توصيل المنظور الكتابي للمتألمين. فالخدمة وإن كانت محبطة في

بعض الأحيان، يجب أن ينظر إليها باعتبارها من الأولويات التي تدعو لتكريس الجهود لها .

المستوي الثالث من المشورة: التنوير

هناك عقبة ظاهرة في الاقتراح كما هو مقرر، فلربما يمكن أن نتفق على أن التدريب في المستوى الأول والثاني من تقديم المشورة مرغوب فيه وذو قيمة كبرى، ولكن من الذي سوف يقدم التدريب؟ فالندوات والكتب والبرامج الدراسية على أشرطة هي وسائل تعليمية جيدة ولكن أين هو المدرس الذي يقوم بالتدريس. فمعظم الرعاة محملون بالفعل بمسئوليات ولا يستطيعون تقديم الوقت الضروري حتى يزدهر البرنامج، ويجب أن نعترف أن خداماً قلائل جداً لديهم خبرة المشورة حتى يستطيعوا تدريب الآخرين تدريباً ناجحاً.

فكل كنيسة بحاجة لشخص (أو على الأقل أن يكون شخص بالقرب منها) يعتبر المشورة مهنة أساسية ويكون مزوداً بالتعليم والخبرة لتدريب الآخرين في المستوى الأول والثاني في تقديم المشورة، وهذا الشخص يجب أن يكون أيضاً متاحاً للتعامل مع المشكلات الشخصية الأكثر تعقيداً والتي لا تستجيب للتشجيع أو الحث، إنه بحاجة للتمييز والحكمة لكشف الأفكار المحبوبة من قبل الناس ولكنها أفكار خاطئة يتمسك بها الخائفون للتقليل من مخاوفهم، وعمله يمتد إلى ما وراء التشجيع والحث ليشمل التنوير، فندعو هذا الشخص مستشاراً من المستوى الثالث. وفرص التدريب لاستشارات المستوى الثالث توجد في العديد من المدارس المسيحية، فالعديد من مدارس اللاهوت تمنح درجة الماجستير في الاستشارة. وفي بعض الحالات مع ذلك، فبرنامج التدريب يصر على أن الاستشارة الرعوية هي للمشاكل البسيطة وأن المشاكل الأكثر خطورة تتطلب علاجاً نفسياً. وفي رأيي أن الاستشارة الرعوية معادلة تقريباً للمستوى الثاني من الاستشارات، وتقديم المشورة للمستوى الثالث كما أتصوره المقصود منه أن يحل محل العلاج النفسي الغير طبي.

وباقتناعنا أن درجة الماجستير في التدريب المكثف تكفي لتخريج مستشارين من المستوى الثالث، فإن درجة الماجستير في الآداب في تقديم الاستشارات الكتابية تقدم عن طريق كلية اللاهوت في انديانا. إن هدفنا تدريب الناس الذين يستطيعون تحمل مسئوليات تقديم الاستشارات من المستوى الثالث، وهذه المسئوليات تشمل:

- تقديم التوجيه الشامل من ناحية المفاهيم والنواحي الإدارية لخدمة استشارة الكنيسة المحلية.

- تنظيم وقيادة ورش العمل والفصول في استشارات المستوى الأول (التشجيع).

- تدريب أناس مختارين في استشارات المستوى الثاني (الحث).

- توفير الإشراف على مستشاري المستوى الثاني.

- تحمل مسئولية الاستشارة للحالات الأكثر صعوبة.

والنموذج يقترح بعد ذلك ثلاثة مستويات من الاستشارات:

(١) تشجيع الناس بالحديث بحساسية تجاه مخاوفهم الدفينة. (٢) حث الناس بتخصيص حلول كتابية لمشاكلهم في المعيشة. (٣) تنوير الناس ليفهموا السبب فى أن حياتهم غير منظمة، وكيف يمكنهم إحداث تغيير عميق في مفهومهم للحياة. والنموذج يسهل تخطيطه ولكن يصعب تنفيذه، فالمشاكل يمكن أن تنشأ في كثير من المجالات، ومن الصعب أن تشجع الناس لكى يشجعوا ويدربوا ويشرفوا على مستشاري المستوى الثاني بصورة صحيحة. والحصول على مستشاري للمستوى الثالث يستطيع أن يعلم وينظم ويدير ويقدم المشورة يمكن أيضاً أن يثير مشكلة، وتقديم خدمة للمشورة تكون مكملة لأنشطة الكنائس الأخرى وليست متنافسة معها، وهذا من الاهتمامات الأساسية جنباً إلى جنب مع بيان مفصل لقادة الكنيسة بتحديد موقف واضح لتعريف المشورة الكتابية. هذه وعقبات أخرى تقف في طريق تطوير خدمة المشورة كخدمة ذات أهمية في الكنيسة ولكن يجب تخطيها.

ونقطة البداية الجيدة أن نبدأ بالتركيز على التشجيع، فالناس يتألمون والخوف متواجد في أماكن دفينة. ونحن نتظاهر ونختفي ونلبس أقنعة، ونلف الأقنعة بشدة حول أنفسنا ونضحى بالحيوية في الشركة، فتباعدنا عن بعضنا البعض يوفر لنا الحماية من الأذى ولكنه يسد علينا منافذ التشجيع. فالحب وحده يمكن أن يتعامل مع الخوف "والحب الذي يستطيع وحده أن يهدئ مخاوفنا تماماً هو حب الله الكامل". وعندما يخترق الحب أقنعتنا وعندما ندرك الحقيقة المثيرة للقبول غير المشروط عن طريق دم المسيح فخوفنا يستسلم للرغبة -الرغبة لاتباع الرب.

ومع أن الله وحده يحبنا تماماً، إلا أنه يمكننا أن نشارك في خدمة المحبة، فكلماتنا يمكن أن يكون لها تأثير كبير في حياة الناس إذا نحن:

- جعلناها هدفنا لتقديم الخدمة للآخرين.

- سلمنا للرب كل آلامنا ومخاوفنا.

- عبرنا عن تلك الانفعالات التي لا تتعارض مع التزامنا بالمحبة وحدها.

- استمعنا بإخلاص لما يقوله الناس.

- استجبنا للناس بفتح الأبواب لمزيد من المشاركة.

- تعلمنا أن نقول كلمات تسهل إدراك الآخرين بإحساسهم بالأمن والأهمية في المسيح،

خلاصة الموضوع أن نقبل الآخرين كما قبلنا الله لأجل المسيح. والمستوى الأول من تقديم المشورة، خدمة التشجيع، هو البداية الجيدة لجهودنا لتقوية كنائسنا كمجتمعات لاسترداد النفوس.

"ولنلاحظ بعضنا بعضاً للتحريض على المحبة والأعمال الحسنة غير تاركين اجتماعنا...بل واعظين بعضنا بعضاً وبالأكثر على قدر ما ترون اليوم يقرب". (عبرانيين ١٠:٢٤-٢٥).

هذا الكتاب يظهر لك كيف يمكنك أن تذهب إلى مدى أبعد من العلاقات السطحية لتواجه الاحتياجات العاطفية للآخرين، فالتشجيع ليس مجرد مجاملة أو تربيت على الكتف، إنه التعبير الرقيق الذى يساعد شخصاً ليكون مسيحياً أفضل حتى عندما تقسو ظروف الحياة، فكلنا بحاجة إلى التشجيع، وهذا الكتاب يقدم الاقتراحات ال
عن كيفية تقديم التشجيع و

